

Utvikling av bedrifiers innovasjonsevne

*En studie av mulighetene små og mellomstore bedrifter (SMB)
gis til å utvikle egen innovasjonsevne gjennom programmet
Forskningsbasert kompetansemegling*

Bente B. Wollebæk



Masteroppgave i samfunnsgeografi, Institutt for sosiologi og
samfunnsgeografi

UNIVERSITETET I OSLO

01-09-2006

Forord

Masteroppgaven er skrevet for, og med støtte fra Norges Forskningsråd. Det har vært en lærerik og spennende prosess å skrive den. Jeg har hatt gleden av å snakke med en rekke kunnskapsrike personer, og blitt kjent med en spennende del av det norske forskningsmiljøet. Nå når arbeidet er avsluttet, vil jeg gjerne rette en takk til alle de som har bidratt og støttet meg underveis. En spesiell takk til:

De kompetansemeglere og bedriftsrepresentanter som jeg har intervjuet og ellers hatt dialog med. Dere har alle møtt meg med stor åpenhet og interesse.

Veileder Bjørnar Sæther for smittende faglig engasjement, uvurderlig oppmuntring og for en samtalende veiledningsform!

Anders Underthun for konstruktive kommentarer til metoden og diskursanalysen.

Anja Gjørum ved Norges Forskningsråd for praktisk hjelp og oppmuntring.

Anette og pappa for korrekturlesning.

Mamma - bibliotekaren - for hjelp med ref.man.

En ekstra takk til mamma og pappa for lånet av bil, god mat og plass i huset de gangene lesesalen føltes for trang.

Medstudenter som har bidratt til å gjøre hverdagen i Harriet Holters hus til ett sted det vil bli lett å savne.

Fredrik for interesse, tålmodighet og ikke minst for å ha kjørt meg på feltarbeid dit jeg ikke kunne ha kommet fram med offentlig transport. Takk også for den trygge armkroken du lånte meg når ”masteroppgavemonsteret” flekket tenner.

Oslo 01-09-2006

Bente Bonnevie Wollebæk

*I alle sammenhenger er det nyttig fra tid til annen å stille spørsmål ved ting
du lenge har tatt for gitt.*

Bertrand Russell

Innholdsfortegnelse

Forord.....	III
Innholdsfortegnelse	VII
Figur- og tabelloversikt	IX
Forkortelser, institusjoner og ordforklaringer	X
1. Innledning	1
1.2 forskningsbasert kompetansemegling.....	2
1.3 Leserveiledning.....	4
2. Metodologi	6
2.1 Vitenskapsteoretisk forankring	6
2.1.1 Fairclough versus Foucault	8
2.1.2 Kunnskap og makt	9
2.2 Metode.....	12
2.2.1 Diskursanalytisk fremgangsmåte.....	13
2.2.2 Analysebegrep	14
2.2.3 Bottum-up perspektiv på teoriutvikling	15
2.3 Aksjonsforskning.....	19
2.4 Forskningsprosessen	21
2.4.1 Runddans mellom teori, metode og data	21
2.4.2 Datainnsamling.....	25
2.4.3 Relevans	31
3. Organisasjonsmessig innovasjon	33
3.1 Innovasjonsbegrepet	33
3.1.1 Inkrementelle og radikale innovasjoner	34
3.1.2 Lineær versus interaktiv innovasjonsmodell	34
3.1.3 Innovasjonspolitik	36
3.2 Kunnskap som byggesten i innovasjonsprosesser	37
3.2.1 Kunnskapsbegrepet	38
3.3 Bedrift forstått som institusjonell gruppe	40
3.3.1 Bedrifters organisasjonsmessige erkjennelse	41
3.3.2 Bedrifters forståelsesrammer; en samlebetegnelse.....	42
3.4 Organisasjonsmessig læring	42
3.4.1 Enkeltkretslæring og dobbeltkretslæring	43
3.5 Sammenfatting av teori om læringsformer og innovasjonsprosesser.....	45
3.6 Absorberingsevne	48
3.7 Forutsetninger, muligheter og fallgruver ved ulike innovasjonsprosesser	51
4. Diskursanalyse	54
4.1 Identifisering av forskningsbasert kompetansemegling som diskursorden	54
4.1.1 Meglernes oppgaver	54
4.1.2 Innovasjon	57
4.1.3 Målgruppen	58
4.2 Identifisering av diskursgruppene	58
4.2.1 Når innovasjon oppstår	61
4.2.2 Innovasjon knyttet til måloppnåelse i programmet	62
4.2.3 Kompetansemegling og FoU	65
4.2.4 Programmets målgruppe	68
4.2.5 Meglerrollen og bedriftsprosjektene	71
4.3 Diskursgruppens ekvivalenskjeder	73

4.3.1 Ekvivalenskjede for diskursgruppe 1	74
4.3.2 Ekvivalenskjede for diskursgruppe 2	74
4.3.3 Ekvivalenskjede for diskursgruppe 3	75
4.4 Betydningsfulle løse og flytende uttrykk	76
4.4.1 Innovasjonsbegrepet.....	76
4.4.2 begrep om innovasjonsevne.....	77
4.4.3 Kunnskapsbegrepet.....	77
4.4.4 Bedriftsprosjekt som begrep.....	77
4.5 Interdiskursive overføringer til kompetansemeglingsdiskursene	78
4.5.1 Overføringer fra TEFT-diskursen	78
4.5.2 Overføringer fra den samfunnsvitenskapelige/økonomiske diskurs	80
4.6 Innflytelse på utførelse av kompetansemegling.....	80
4.6.1 Forskningsrådets makt	81
4.6.2 Innovasjon Norges makt	82
4.6.3 Bedriftenes makt	84
4.6.4 Meglernes makt	85
5. Sammenhenger mellom teorisetten og diskursgruppene....	86
5.1 Beskrivelse av diskursgruppe 1	86
5.2 Beskrivelse av diskursgruppe 2	90
5.3 Beskrivelse av diskursgruppe 3	92
5.4 Mellomnivåteori – bedrifters mulighet til å utvikle innovasjonsevne	94
5.5 Utfordringsområder for de ulike diskursgruppene	96
6. Avslutning.....	98
6.1 Konklusjon	100
6.2 Oppgavens utvidede betydning	101
6.3 Refleksjoner over teorisetten og empiri	102
7. Bibliografi	105
Vedlegg 1: Intervjuguide, bedriftsrepresentanter	108
Vedlegg 2: Intervjuguide, kompetansemeglere	109
Vedlegg 3: Intervjuguide, gruppeintervju med kompetansemeglere	110

Oppgavens fullstendige lengde er 38402 ord.

Figur- og tabelloversikt

Figur 1. Runddansmodellen	21
Tabell 1. Kildeoversikt og anonymisering	26
Tabell 2. Oversikt over kunnskapsformer	39
Figur 2. Den lineære lærings- og innovasjonsmodellen	47
Figur 3. Den interaktive lærings- og innovasjonsmodellen	48
Tabell 3. analyseoversikt	99

Forkortelser, institusjoner og ordforklaringer

Forskningsbasert kompetansemegling. *Også referert til som "programmet" eller "kompetansemeglingsprogrammet" i oppgaven.*

MOBI - Mobilisering for Forsknings- og Utviklingsrelatert innovasjon. *MOBI er "moderprogrammet" til Forskningsbasert kompetansemegling.*

TEFT – Teknologiformidling fra forskningsinstitutt til små og mellomstore bedrifter. *TEFT var forgjengeren til Forskningsbasert kompetansemegling, og var også organisert under MOBI.*

Teknologiattaché – *Under TEFT var de som utøvde programmet, på lik linje som kompetansemeglerne nå utøver kompetansemeglingsprogrammet, kalt teknologiattachéer.*

Norges Forskningsråd har utarbeidet programplanene og *administerer MOBI og Forskningsbasert kompetansemegling. Rådet bevilger kompetansemeglingsmidler til forskningsinstituttene, og arrangerer årlig 4-5 kompetansemeglingssamlinger. De er også referert til som Forskningsrådet i oppgaven.*

SNF – Samfunns- og næringslivsforskning AS. *SNF gjør følgeevalueringen av programmet på oppdrag av Forskningsrådet.*

Innovasjon Norge *utgjør det som tidligere var Statens nærings- og distriktsutviklingsfond (SND), Norges Eksportråd, Statens Veiledningskontor for Oppfinnere (SVO) og Norges Turistråd. Innovasjon Norge har kontorer i alle landets fylker, og gir støtte til bedriftsprosjekt initiert gjennom kompetansemeglingsprogrammet på bakgrunn av egne vurderinger.*

1. Innledning

Denne masteroppgaven handler om programmet Forskningsbasert kompetansemegling. Dette er et program rettet mot å øke små og mellomstore bedrifters konkurransekraft gjennom å styrke deres innovasjonsevne. Forskere skal settes i kontakt med bedrifter - og bidra til nyskapning der. Definerte *Kompetansemeglere* tilknyttet ulike forskningsinstitutter iverksetter programmet i sine respektive regioner, på oppdrag fra Norges forskningsråd.

Forskningsbasert kompetansemegling ble startet i 2005 som et eksperimentelt program.

I den innledende fasen av programmet jobber kompetansemeglerne med å opprette samarbeidsrelasjoner med bedrifter i ulike regioner. Meglerne har ulik fagbakgrunn, og dette preger deres oppfatning av oppgaven. Hva skal være programmets mål og virkemåte? Hva definerer meglerne selv som sin rolle? Og hvordan kan deres oppfatning bidra til å fremme eller svekke programmets mål om innovasjon i bedriftene? Dette blir det i stor grad dannet oppfatninger om i den innledende fasen, og masteroppgaven har denne viktige fasen som tema.

Med utgangspunkt i et moderat sosialkonstruktivistisk vitenskapsperspektiv, forsøker jeg å nå de ulike meglernes fortolkning av sin egen oppgave gjennom hvordan de snakker om dem. Det vil si hva som er meglernes diskurser.

Jeg belyser meglernes diskurser med en sammenstilling av innovasjonsteori og organisasjonslæringsteori, lånt fra de to ulike fagtradisjonene økonomisk geografi og organisasjonsteori. Ved å kombinere økonomisk geografi og organisasjonsteori, skapes et rom for å drøfte innovasjonsprosessene som initieres – med bedriftenes læring og utvikling i fokus.

Teorisettet støtter analysens fokus på meglernes operasjonalisering av nøkkelbegreper som *kunnskap, læring og innovasjon*. Analysens metodologi og teoretiske forankring danner en ramme for å vurdere hvordan meningsinnholdet som tillegges disse begrepene i seg selv legger forutsetninger for meglernes arbeid, og dertil bedriftenes mulighet for å øke egne innovasjonsevner.

Oppgaven er et eksempel på en samfunnsgeografisk analyse som er ment å støtte opp under næringsutvikling. Forskningsbasert kompetansemegling fungerer som case, men er også et næringsutviklingstiltak som jeg vil forsøke å bidra til å utvikle gjennom analysen.

For at masteroppgaven skal få konkret verdi i utviklingen av programmet, har jeg identifisert og analysert meningsmønstrene til meglerne, og funnet frem til tre ulike grupper av meglere. Denne formen er inspirert av aksjonsforskning. Intensjonen er å bidra til at meglerne blir kjent med, og skaper forståelse for andre meningsmønstre enn det hver enkelt av dem kjenner fra før, samt presentere utfordringsområder for videre utvikling.

Formålet med oppgaven vil således kunne besvares gjennom denne problemstillingen:

Hvordan legger diskursive forutsetninger for kompetansemegling føringer på muligheten bedrifter i målgruppen har for å øke sin innovasjonsevne?

1.2 Forskningsbasert kompetansemegling

Programplanen for Forskningsbasert kompetansemegling legger viktige føringer for min analyse, og det er derfor nødvendig med en kortfattet introduksjon til noen av aspektene i denne.

Forskningsbasert kompetansemegling er et delprogram under hovedprogrammet MOBI – mobilisering for FoU-relatert innovasjon, som er administrert av Norges Forskningsråd. Forskningsbasert kompetansemegling ble innledet i 2005 som etterfølgeren til programmet TEFT – ”Teknologiformidling fra forskningsinstitutt til små og mellomstore bedrifter”. TEFT var SINTEF-basert, og arbeidet innen dette programmet var ensidig rettet mot teknologiformidling. Forskningsbasert kompetansemegling skal være et bindeleddsprogram der flere forskningsinstitutter og fagfelter involveres.

Programmet Forskningsbasert kompetansemegling er rettet mot å øke innovasjonsevnen i norske bedrifter gjennom to likestilte hovedmål.

- *Å fremme økt innsats på forskning og utvikling (FoU) hos bedrifter med liten eller ingen FoU-erfaring for å øke bedriftens innovasjonsevne – og dermed*

verdiskapningen og konkurransekraften (FoU etterspørselsstimulans).

- *Å styrke forskningsinstituttene som samarbeidspartner for næringslivet (FoU tilbudsstimulans). ”*

(Divisjon for innovasjon, Norges Forskningsråd 2004:1)

I denne oppgaven fokuserer jeg utelukkende på det første hovedmålet. Videre er delmål 1, som lyder som følger, aktuell for min oppgave:

”Å adressere bedriftenes økte FoU-innsats ved at programmet skal bidra til:

- *at bedrifter får tillit til og blir mer positive til å samarbeide med og nyttiggjøre seg av kompetansen i forskningsmiljøer*
- *at bedrifter som deltar kan rapportere om økt effektivitet, nye eller forbedrede produkter, nye eller forbedrede prosesser eller nye kundegrupper og markeder som sikrer økt omsetning*
- *at bedrifter som deltar kan rapportere om ny kunnskap, informasjon eller erfaring som antas å være til nytte for bedriften i forbindelse med utvikling av nye eller bedre produkter, tjenester eller produksjonsmåter*
- *langsiktige og varige FoU-arbeid og FoU-strategier i bedrifter*
- *større nasjonalt og internasjonalt nettverk for bedriftene gjennom flere og nye relasjoner med andre bedrifter, forskningsmiljø, virkemiddelapparat og myndigheter”*

(Divisjon for innovasjon, Norges Forskningsråd 2004:1)

Kompetansemeglerne skal gjennom *bedriftsprosjekt* jobbe sammen med bedrifter for å oppnå målet med programmet.

”Kompetansemegleren skal være bindeleddet mellom bedrifter og FoU-miljø.

Kompetansemegleren skal drive proaktivt arbeid overfor bedrifter med liten FoU-erfaring. Sammen med bedriftsledelsen skal kompetansemeglere identifisere bedriftens behov for forskning og utvikling for å forløse et utviklingspotensial og løse konkrete problemstillinger. Kompetansemegleren skal bistå bedriften med å finne den for bedriften beste kompetanse, enten regionalt, nasjonalt eller internasjonalt.

(Divisjon for innovasjon, Norges Forskningsråd 2004:5)

Det er lagt opp til at finansieringen av bedriftsprosjektene skal skje gjennom regionale midler. De fleste steder er fylkeskommunen involvert i programmet med midler, men det er først og

fremst Innovasjon Norge som regnes som hovedfinansierer. I tillegg finnes det en rekke lokale midler som kan benyttes av meglerne i deres arbeid.

Sommeren 2005 søkte Norges Forskningsråd gjennom Vitenskapsbutikken etter en student til å skrive sin masteroppgave i tilknytning til følgeevalueringen av Forskningsbasert kompetansemegling. Jeg fikk oppgaven, og startet arbeidet med masteroppgaven i september samme året. Det viste seg at følgeevalueringen skulle vare over flere år, noe som ikke var forenelig med min satte tidsramme for fullføring av masteroppgaven. På grunn av dette har arbeidet i stor grad vært adskilt fra SNFs følgeevaluering av programmet, og samarbeidet har i den utstrekning det har eksistert, dreid seg om å koordinere arbeidet for å unngå overlapping.

1.3 Leserveiledning

Kapittel 2 dreier seg om analysens moderate sosialkonstruktivistiske rammeverk og om arbeidsprosessen som ligger bak oppgaven. Det vitenskapsteoretiske perspektivet er inspirert av den kritiske sosialkonstruktivisten Faircloughs diskursforståelse og maktforståelse. Meglernes diskurser forstås som avgjørende forutsetninger for deres utførelse av programmet, og ulike aktørers makt over hvordan programmet skal utføres fordeles med bakgrunn i om deres makt er tvingende eller produktiv. Videre introduserer jeg noen analytiske ”verktøy” som er fruktbare for gjennomføringen av analysen. Her viser jeg hvordan diskursene identifiseres og avgrenses fra hverandre. Det som får størst fokus i dette kapittelet er likevel beskrivelsen av arbeidsprosessen og utdypingen av metodiske valg og grep som er gjort underveis.

I kapittel 3 presenterer jeg et teorisett som blir benyttet som grunnlag for den avsluttende analysen. I teorikapittelet introduseres innovasjonsteori og læringsteori fra de to ulike fagtradisjonene økonomisk geografi og organisasjonsteori. Ved å kombinere disse to retningene forsøker jeg å skape et teoretisk utgangspunkt for å analysere innovasjonsprosesser på et aktørnivå. Denne kombinasjonen illustreres mot slutten av kapittelet i det jeg har valgt å kalle henholdsvis ”den lineære og den interaktive lærings- og innovasjonsmodell”.

Kapittel 4 har funksjon som et utvidet empirikapittel. Utvidet fordi jeg presenterer empirien i form av diskurser, noe som er et analytisk grep. I kapittelet identifiserer og analyserer jeg kompetansemegleres meglingsdiskurser, og på bakgrunn av deres meningsytringer etablerer

jeg tre grupper av meglere, som jeg refererer til som diskursgrupper. Meningsmønstrene til disse gruppene legges til grunn for den videre teoribaserte analysen.

Kapittel 5 er det siste analysekapittelet, og her beskrives diskursgruppens meningsmønster med utgangspunkt i teorisettet presentert i kapittel 3. Dette kapittelet drøfter hvordan meglerne i de ulike diskursgruppene muliggjør utviklingen av bedriftenes innovasjonsevne på forskjellige måter.

2. Metodologi

2.1 Vitenskapsteoretisk forankring

Enkelte grupper av metaforer (..) er innebygget i måten vi tenker på, og derfor umulige å unslippe. De kan ikke fjernes, bare reflekteres over. Sprog er tvers gjennom metaforisk
(Neumann 2001: 45).

Som beskrevet, hadde meglerne ikke generert mange resultater i forhold til programmets formelle målsettinger i den perioden jeg gjorde min datainnsamling. Meglerne befant seg i en startfase hvor de skulle til å sette i gang meglingen. ”Timingene” for datainnsamlingen legger således føring på valget av vitenskapsteoretisk forankring av oppgaven. Jeg måtte finne en innfallsvinkel som gjorde det mulig å la forutsetningene for kompetansemeglingen være forskningsobjektet. Selv i denne tidlige fasen ville jeg nemlig kunne finne empiri som kunne fortelle noe om hvordan kompetansemegling *kan* utføres og hvordan kompetansemegling *kan* bidra til at bedrifters innovasjonsevne økes. For å finne svar på spørsmål om kompetansemegling, forstått som en form for handling, valgte jeg å bruke diskursanalyse. *Mening er en svært ofte tilstedeværende forutsetning for handling, og diskursanalyse er blant annet studiet av forutsetningene for at handlinger kan finne sted* (Neumann 2001: 38).

Jeg forstår diskurs som en språklig modell av et meningsmønster som er knyttet til et spesielt tema. Begrepet diskurs er omdiskutert, men min analyse baseres på en moderat sosialkonstruktivistisk¹ innfallsvinkel. Vivien Burr har i sin bok *social constructionism* (2003: 2ff), skissert fire felles tankesett som hun mener en teoretiker må tro på for å kunne kalles en sosialkonstruktivist. Dette tankesettet går ut på:

1. Å ha en kritisk innstilling til ’ta-for-gitt kunnskap’.
2. Å ha fokus på historisk og kulturell spesifisering:

¹ Sosialkonstruktivismen utviklet seg på 1970-tallet med den såkalte språklige vendingen innenfor den vitenskapsteoretiske retningen som kalles post-modernismen eller post-strukturalismen. *Postmodernism is a rejection of both the idea that there can be an ultimate truth and of structuralism, the idea that the world as we see it is the result of hidden structures* (Burr 2003: 11).

Kunnskap som utvikles forstås som artefakter av den kulturen den utvikles innenfor.

Kunnskap i én kultur kan skille seg kraftig fra kunnskap i en annen kultur.

3. Å mene at kunnskap opprettholdes av sosiale prosesser:

Det mennesker anser som sannheter, er egentlig de måtene å forstå verden på som deles til en bestemt tid, og i en bestemt kultur.

4. Å anerkjenne at det er en sammenheng mellom kunnskap og sosial praksis:

Kunnskapen som utvikles i ulike kulturer og i ulike tidsperioder kan variere kraftig, og de ulike kunnskapene legger grunnlaget for høyst ulik sosial praksis.

Min tilnærming faller altså innenfor Burrs avgrensning av sosialkonstruktivisme, men kan sies å være en moderat tolkning av den da jeg ikke forkaster betydningen av materielle og strukturelle sannheter. Dette synet er i tråd med *kritisk sosialkonstruktivistisk teori*. *Although the tenets of social constructionism appear to lead automatically to a relativist position, some, usually critical, social constructionists have resisted this and have maintained some concept of a reality existing outside of discourse and text* (Burr 2003: 23). Hvis jeg hadde hatt en *relativistisk sosialkonstruktivistisk tilnærming*, ville det innebære at jeg la til grunn en forståelse av verden som fullt ut konstituert gjennom diskurs - altså at jeg så *språket* som konstituerende for virkeligheten. Et slikt relativistisk virkelighetssyn står i sterk kontrast til realistisk samfunnsforskning ved at den forkaster at det er noe bak språket. Forskning basert på realistisk vitenskapsteori har som formål å generere kunnskap om materielle og strukturelle størrelser slik de eksisterer uavhengig av hvordan vi snakker om dem: *Social phenomena such as actions, texts and institutions are concept-dependent. We therefore have not only to explain their production and material effects but to understand, read or interpret what they mean* (Sayer 1992: 6).

Det forelå for få resultater av kompetansemeglingen på det tidspunktet jeg gjorde min datainnsamling til at det ville være mulig å gjennomføre en evaluering eller en analyse av lovmessigheter knyttet til programmet. Jeg har derfor valgt å behandle materielle eller strukturelle forutsetninger som noe som bidrar til å konstituere diskurs, og som kun kan nås gjennom talen om programmet. Om kritisk diskursanalytikerens forståelse av diskurs skriver Jørgensen og Phillips: *Diskurs bidrager ikke bare til at forme og omforme sociale strukturer og prosesser, men afspejler dem også* (1999: 74). I diskursanalysen av kompetansemegling forkaster jeg altså ikke at det finnes betydningsfulle størrelser også utover de diskursive, men jeg vil kun forholde meg til slike størrelser gjennom hvordan de representeres språklig. Jeg

forstår altså *kompetansemeglingsdiskurs* som både *konstituert av* og som *uttrykk for* meningsinnhold. Jeg skiller ikke mellom meningsinnhold som er basert på materielle, uavhengige rammebetingelser for utførelsen og det som er språklig konstituert av aktørene. *Poenget er ikke at det ikke finnes 'noe' utenfor teksten i det hele tatt, men at dette 'noe' alltid må efterspores i sin meningsmettede sosiale fremtoning* (Neumann 2001: 38).

2.1.1 Fairclough versus Foucault

Norman Fairclough regnes som grunnleggeren av den kritiske sosialkonstruktivismen som jeg baserer min vitenskapsteoretiske tilnærming på. Fairclough er opptatt av hvordan analyser av tekst kan ha betydning i samfunnsforskning. Han mener man gjennom analyse av tekst kan nå aktørers erkjennelse om handling – i mitt tilfelle forsøker jeg da å nå kompetansemeglernes erkjennelse av kompetansemegling som en sosial handling. *Texts are social spaces in which two fundamental social processes simultaneously occur: cognition and representation of the world, and social interaction* (Fairclough 1995: 6). Fairclough er inspirert av relativisten og historikeren Foucault. Foucault regnes som grunnleggeren for nyere diskursanalytisk teori, og hans verker og begrepsutvikling fungerer som grunnlag for både Faircloughs og andre diskursanalytikeres teoriutvikling. Jeg introduserer nå kort Foucaults forståelse av hvordan diskurser fungerer for å se Faircloughs forståelse til forskjell fra Foucaults. Med introduksjonen legger jeg på samme tid grunnlag for videre drøfting av de to teoretikernes begrep om makt. Foucaults forståelse av diskursers betydning og rolle i samfunnet er en av delene i hans teori som Fairclough kritiserer. Foucault bruker nemlig samlebegrepet *episteme* om en helhet som han mener at innholdet i samtidige, dominerende diskurser i en kultur utgjør. *This episteme may be suspected of being something like a world-view, a slice of history common to all branches of knowledge, which imposes on each one the same norms and postulates, a general stage of reason, a certain structure of thought that the men of a particular period cannot escape – a great body of legislation written once and for all by some anonymous hand* (Foucault 1972: 191).

Fairclough mener at flere diskurser kan fungere i samme kultur, i samme periode uten at de utgjør noen samstemt totalitet. Samtidige diskurser innenfor en kultur legger altså ikke grunnlaget for noe felles syn på verden, slik Foucault argumenterer for når han skriver om *episteme*. Faircloughs syn åpner for begrepet *diskursorden*, om samtidige diskurser som representerer ulike meningsmønstre om samme tema. *Diskursordnen betegner altså*

forskjellige diskurser, der delvis dækker samme terræn, som de konkurrerer om at indholdsfylde på hver deres måde (Jørgensen og Phillips 1999: 147).

2.1.2 Kunnskap og makt

Da jeg var ute i feltet viste det seg at ulike aktører jeg møtte på konferanser og på mine regionsbesøk hadde veldig ulike oppfattelser av hvem som *burde ha* innflytelse på hvordan meglingen skulle utføres. Denne uenigheten gjorde at jeg mente at det ville være interessant å drøfte hvilke forhold knyttet til kompetansemegling som *har* betydning for hvordan megling kan utføres.

Foucaults maktbegrep

Foucault forstår mennesket som uten evne til å kunne bestemme sine meninger ut fra individuelle personlighetstrekk, og heller ikke styre egne handlinger. Mennesker evner kun å tenke og handle ut fra de rammene de dominerende diskursene setter. Foucault forklarer altså all praksis som *diskursiv praksis* - styrt av de forutsetninger som gjeldende diskurser representerer. I *The archaeology of knowledge*, konkluderer han: *what we have called 'discursive practice' can now be defined more precisely (...); it is a body of anonymous, historical rules, always determined in the time and space that have defined a given period* (1972: 117). Handlingsmuligheter, sett på denne måten, kan altså kun forandres ved at dominansforholdet mellom ulike diskurser innenfor det gjeldende episteme forandres. Endring av diskursers dominansforhold skjer ved at ny *kunnskap*, utviklet innenfor en i utgangspunktet mindre dominerende diskurs, blir tillagt sterkere mening innenfor det gjeldende episteme. En diskurs kan altså bygge seg sterkere og sterkere ettersom ny kunnskap som utvikles innenfor denne står i relasjon til det som allerede oppleves som sant i epistemet. Slik "sannhetsbygging" avhenger av at folk godtar ny kunnskap som sannheter. Ny kunnskap kan ikke tvinges på et menneske som har et virkelighetssyn som ikke åpner for å normalisere denne nye kunnskapen. *Makten* som følger en diskurs avhenger i følge Foucaults teori av friheten til hvert menneske som konfronteres med den gitte diskurs. Således er Maktrelasjoner ustabile og reversible i og med at de endres i takt med utviklingen av epistemene. *The exercise of power will indeed be a matter of 'strategic games between liberties'* (Hindess 1996: 101). Om muligheten mennesket (subjektet), har til ikke å akseptere kunnskap som sannheter, altså å hindre utøvelsen av diskursiv makt skriver Foucault: (...), *a power can only*

be exercised over another to the extent that the latter still has the possibility of committing suicide, of jumping out the window or of killing the other (Hindess 1996: 103).

Et fokus på makt som noe produktivt, som mennesker under frihet er med på å omfordele ettersom diskursene de tilhører skifter dominans, tar ikke stilling til hvilke mennesker i samfunnet som har mest innflytelse eller hvordan innflytelsen kan være organisert rettferdig eller urettferdig. *On this view, power – and the resistance and evasion that it provokes – must be regarded as a ubiquitous feature of human interaction. Power is everywhere and it is available to anyone* (Hindess 1996: 100). Det som anses som sant, og som definerer menneskers handlingsmuligheter, mener altså Foucault at egentlig er formasjoner av kunnskap utviklet på grunnlag av produktiv makt. Forståelsen av makt som noe *produktivt* står i kontrast til mer tradisjonell forståelse av makt som noe *tvingende*.

Faircloughs maktbegrep

Fairclough er enig i at diskurs tildels konstituerer handlingsmuligheter, men stiller seg i rekken av kritikere av Foucault. Han kritiserer blant annet Foucault konkret for å redusere sosial praksis til utelukkende å være uttrykk for diskursivt betingede regler. Fairclough skriver blant annet dette om Foucaults tilnærming: *In brief, what is missing is any sense that practice has properties of its own which (i) cannot be reduced to the implementation of structures (...)* While I accept that both objects and social subjects are shaped by discursive practices, I would wish to insist that these practices are constrained by the fact that they inevitably take place within a constituted, material reality, with preconstituted social subjects (Fairclough 1992: 58 - 60).

Fairclough inkluderer begrepene ideologi og hegemonisk kamp mellom sosiale grupper i sin teori, og underbygger med det sitt mer realistiske perspektiv og sin kritikk av Foucaults episteme-begrep. Han bruker disse begrepene som *avspeilinger* av sanne forhold som har betydning for endringer av menneskers tankesett. Mer presist omtaler han begrepet ideologi som noe som oppstår i samfunn som karakteriseres av dominansrelasjoner mellom mennesker på bakgrunn av for eksempel utdanning og stilling. I slike samfunn vokser det fram grupper av mennesker som har felles meninger, og gjennom sin sosiale praksis kan de utøve innflytelse på andre. Mennesker som forstår verden ulikt tilhører altså ulike ideologier. Fairclough opererer, som beskrevet, ikke med episteme-begrepet, men sier at hvis en sosial gruppe som kjemper for sin ideologi oppnår konsensus, vil samfunnet preges av hegemoni. *An*

ideology is hegemonic when its acceptance becomes widespread, providing structures of meaning for many groups and institutions (Thwaites 1994: 158).

Foucaults epistemebegrep og Faircloughs hegemonibegrep kan virke veldig like, men skiller seg altså fra hverandre blant annet ved at episteme og hegemoni oppnås på ulike måter. Dette har betydning for hvordan, eller gjennom hvilke prosesser mennesker endrer sitt virkelighetssyn, og med det sine handlingsmuligheter. Innebygd i Faircloughs forståelse ligger altså en tro på at mennesket kan operere som agent for tankesett og slik være med på å kjempe om retten til å bestemme hvilken handlingsmåte de kan tillate seg. Likevel ser han at handlingsmulighetene både kan være konstituert gjennom diskurs og gjennom språklige representasjoner av sannheter.

Faircloughs tilnærming til makt viser altså at han forstår det både som produktivt og som tvingende. Hvis man følger Faircloughs teori, kan man forklare hvilke faktorer som avgrenser menneskers handlingsrom gjennom å analysere språket deres. En analyse vil således både omfatte de diskursivt konstituerte begrensningene og de begrensningene som er konstituert av den subjektive representasjonen av sannheter som viser seg i språket til de som skal handle. Fairclough har imidlertid blitt kritisert for ikke å sette noen grense for hva som konstitueres diskursivt og hva som bestemmes av virkelige, sanne forhold.

Når jeg i analysekapittelet benytter Faircloughs maktbegrep for å drøfte hvordan utførelse av megling påvirkes på bakgrunn av produktiv makt og/eller tvangsmakt, har det uansett ingen betydning om påvirkningen er av en diskursiv eller en sann art. Hvorvidt kompetansemeglerne *ikke kan velge* om de vil ta en gitt føring for utførelsen av megling til følge uten å undergrave sin egen stilling, eller om de *kan velge* hvorvidt de vil ta en gitt føring for utførelsen av megling til følge, avgjør om de som legger føringene har henholdsvis tvangsmakt eller produktiv makt over meglerne. Både diskursivt bestemte forhold og sanne forhold utledes fra meglernes språk, og begge former kan ha like stor betydning for meglernes handling.

Eller kan man egentlig si noe om forutsetninger for meglernes handling på bakgrunn av hvordan de snakker om det? *Nogle kritikere av socialkonstruksjonismen har ment, at socialkonstruktionismen er ubrugelig(..) fordi den ikke kan afgjøre hvad der er rigtigt: Ethvert resultat er bare en historie om virkeligheden blant mange andre mulige* (Jørgensen og

Phillips 1999: 162). Denne kritikken forsøker jeg å svare på i denne oppgaven ved å la den deskriptive diskursanalysen bli supplert av en mer abstrakt, teoribasert analyse. Slik blir diskursanalysen om kompetansemegling *nyttig* som ledd i en mer helhetlig analyse som resulterer i begreper og betraktninger som kan anvendes i den videre utviklingen av programmet.

2.2 Metode

Kompetansemeglingsprogrammet er i en tidlig fase både når det gjelder utformingen av nasjonale rammer, og når det gjelder å etablere kompetansemegling som et regionalt tilbud. Meningene om hvordan programmet skal utformes og utføres er flerfoldige. Hva kompetansemegling skal være, og hvordan kompetansemegling skal utføres er det ingen enhetlig forståelse av. På bakgrunn av intervjuer med kompetansemeglere gir det i denne oppgaven derfor mening å identifisere ulike diskurser innenfor *diskursordenen kompetansemegling*. Forskningsbasert kompetansemegling fungerer altså som en ramme for det feltet jeg identifiserer diskurser på bakgrunn av, og i analysen er kompetansemeglernes italesetting av temaet kompetansemegling behandlet som tekst. Dette er i tråd med Faircloughs utvidede tekstbegrep: *(..) a text may be either written or spoken discourse, so that, for example, the words used in a conversation (or their written transcription) constitute a text* (Fairclough 1995: 4). Oppgavens viktigste metode er altså diskursanalyse som gjøres på bakgrunn av intervjuer med kompetansemeglere. Jeg har imidlertid også gjort intervjuer med bedrifter og vært tilstedet som observatør ved flere anledninger. Behandling av empirien jeg har samlet inn gjennom bedriftsintervjuene og observasjonene har bidratt til at jeg har fått en nødvendig kjennskap til programmet som forskningsfelt, og til at jeg har kunnet identifisere grensene til den diskursordenen jeg gjør analysen innenfor. Som en metodisk forlengelse av diskursanalysen utvikler jeg hva som kan anses som en mellomnivåteori om forutsetninger for utførelse av kompetansemegling.

Videre viser jeg hvordan selve identifiseringen og analysen av diskursene gjøres ved å presentere noen analytiske 'verktøy' som kan være nyttige. Diskursanalyse kan utføres på mange ulike måter, og Fairclough argumenterer som beskrevet for en tekstnær tilnærming. Om hvordan man kan gjøre en diskursanalyse skriver Jørgensen og Phillips: *Man kan opbygge sin ramme på mange forskjellige måder og med inspiration fra mange forskjellige tilgange, men det viktige er, (..) at de forskjellige elementer integreres, så premisser, teori og*

metode ikke strider mod hinanden (1999: 143). Da jeg ikke følger Faircloughs analytiske tilnærming direkte, utdyper jeg den heller ikke eksplisitt. I stedet presenteres nå en diskursanalytisk fremgangsmåte som er sammensatt av ulike tilnærminger, men som passer godt innenfor det vitenskapsteoretiske perspektivet jeg har redegjort for. Fremgangsmåten er satt sammen slik at den skal være meningsfull for oppgavens formål, og legge grunnlaget for diskuranalysen s. 54.

Videre vises hvordan jeg med inspirasjon fra metoden om "grounded theory" går fram for å utvikle en mellomnivåteori om forutsetningene for kompetansemegling på bakgrunn av de identifiserte diskursene. Denne fremgangsmåten resulterer i en mellomnivåteori som presenteres på s. 94. Avslutningsvis i denne delen drøfter jeg hvordan analysen kan være nyttig, og argumenterer for at arbeidet med den delvis kan anses som inspirert av aksjonsforskning.

2.2.1 Diskursanalytisk fremgangsmåte

Diskursanalyse er en polariserende måte å behandle ett felt på, i og med at den søker å identifisere ulike ståsteder en aktør kan ha til et felt. Ulike oppfatninger om programmet har blant annet kommet til uttrykk i diskusjoner på de nasjonale kompetansemeglersamlingene. Det kunne ha vært interessant å benytte diskursanalyse for å drøfte hvordan dominansforholdet mellom ulike meglingsdiskurser påvirker den videre utviklingen av de nasjonale rammene for programmet. Med en diskurspsykologisk innfallsvinkel kunne jeg ha analysert diskurskampen om de nasjonale rammene for kompetansemegling. Med en slik innfallsvinkel ville det ha vært viktig å vise hvor stor gjennomslagskraft og gehør de ulike diskursene hadde blant aktørene.

I stedet for å fokusere på de nasjonale rammevilkårene, velger jeg å fokusere på hvordan ulike diskurser har betydning for hvordan megling utføres i regionene. I en slik analyse har jeg ikke valgt å studere utstrekningen av de ulike diskursene, men heller vært opptatt av å beskrive slike diskurser i dybden. På den måten tar oppgaven ikke stilling til dominansforholdet mellom de ulike diskursene, men kan heller bidra til å likestille ulike diskurser om hvordan megling *kan* utføres. Gjennom en slik synliggjøring kan oppgaven bidra til en bevisstgjøring omkring ulike meningsmønstre knyttet til utførelse av kompetansemegling. Oppgaven vil kunne være nyttig som grunnlag for å drøfte ulike måter å utføre programmet på regionalt og

for å drøfte utviklingen av nasjonale rammevilkår uten å favorisere en måte å ”se” eller utføre kompetansemegling på.

2.2.2 Analysebegrep

Ved å identifisere ulike diskurser innenfor diskursordenen kompetansemegling, og beskrive dem i dybden, forteller jeg hva disse diskursene enes om, og hva som skiller dem. Denne tilnærmingen gjør at empiri og analyse må presenteres under ett. I det man velger seg en diskursorden og konstruerer diskurser ut fra empirien, er man nemlig allerede i gang med analysearbeidet. Jeg presenterer videre noen språklige verktøy som kan tydeliggjøre hvordan én diskurs kan identifiseres og avgrenses fra andre diskurser i samme diskursorden.

Ekvivalenskjeder

På bakgrunn av den konteksten ord og uttrykk blir italesatt, kan man forstå hva slags meningsinnhold som tillegges ordet. En forsker kan gjenkjenne kjeder av ord eller uttrykk i informantens svar. Når man kan identifisere hvordan informanten bygger opp et helhetlig meningsmønster gjennom å la ordene og uttrykkenes mening bygge på andre ords mening, kan man være på sporet av en diskurs. I en diskurs blir ulike forhold knyttet sammen i en kjede av sammenhenger. En slik kjede kalles for en ekvivalenskjede og kan bidra til å avgrense rammene til en diskurs. *Pointen er, at ved at blive anbragt i sådanne kæder, kommer den enkelte størrelse også til at repræsentere hele kæden, så de enkelte dele i en vis udstrækning er ækvivalente (det vil sige at de kan skiftes ud med hinanden) i forhold til at repræsentere 'hele pakken'* (Hansen, Bech og Plum, 2004: 15). På bakgrunn av hvordan meglerne snakker om kompetansemegling på ulike måter, og tillegger begrep og temaer ulik betydning, kan jeg dele dem inn i ulike diskursgrupper og avgrense diskursene deres til omfanget av ekvivalenskjedene.

Flytende og løse uttrykk

På bakgrunn av identifisering og beskrivelse av diskursene peker jeg ut deres *flytende og løse* bruk av ord og begrep. Ett uttrykk er ’flytende’ når ulike diskurser tillegger det ulikt meningsinnhold. Et uttrykk som er ’løst’ i en diskurs har ingen særlig innflytelse på det settet av meninger som deles av en diskursgruppe. *Når vi taler om flydende udtryk, henviser det til et udtryks (det vil sige et ord eller et begrebs) optræden i en given diskursorden (...)*Når vi

taler om et 'løst' (definert) uttrykk, går det mer på, at det intager en relativ marginal plads i den gældende diskurs og derfor ikke er spesielt præcist (Hansen, Bech og Plum, 2004: 13). I tillegg til å beskrive meningsinnholdet og vise hvilke meningsmønstre – selvfølgeligheter – som deles på tvers av diskursgruppene, avgrensers jeg også diskursene i forhold til hverandre ved å vise til hva hver enkelt diskurs *ikke* er. Et eksempel på dette kan være å vise hvordan en diskursgruppe av meglere kan tillegge og vektlegge begrepet forskning som alt det en forsker gjør, mens en annen gruppe mener at forskning er en prosess der man undersøker ett fenomen, og en tredje gruppe ikke forholder seg til begrepet forskning i noen særlig utstrekning.

Interdiskursivitet

Rammen for denne analysen – altså avgrensningen til å skulle identifisere og beskrive diskurser knyttet til kompetansemegling – kan ikke tas for gitt. I det jeg avgrensers en diskursorden konstruerer jeg som forsker en ramme som ikke nødvendigvis føles naturlig for andre. Kompetansemeglerne ville kanskje ha avgrenset diskursordenen for analysen annerledes hvis deres diskurser også er relevant i andre sammenhenger. Som jeg har vært inne på tidligere i kapittelet, så oppstår ikke diskurser uavhengig av tids- og stedskontekst. Fairclough mener at diskurser beror på tidligere eller nærliggende diskurser. Man kan si at ekvivalenskjedene kan strekke seg over i andre diskurser enn det som er avgrenset som diskursordenen for en analyse. Jørgensen og Phillips skriver at *diskurser transporteres interdiskursivt mellom diskursordener(..) Hvis man afgrænser sig til en diskursorden skal man altså være oppmersom på, at der kan forekomme diskurser, der stammer fra andre diskursordener* (1999: 148). Ved å være observant på hvordan meglere trekker på andre diskurser i sin tilnærming til kompetansemegling, forstår jeg deres ytringer i lys av disse. Et eksempel på dette kan være at megleren legger mening til ord og uttrykk i lys av å være ingeniør, eller ha jobbet med lignende problematikk i andre program. Konsekvensen av å overføre meningsinnhold fra en diskurs til en annen kan være forskjellig, men det kan blant annet bidra til at en gruppe ”lukker” noen begrep til et meningsinnhold som ikke verken diskuteres eller deles med andre aktører.

2.2.3 Bottum-up perspektiv på teoriutvikling

I oppgaven forsøker jeg altså å benytte tekst om kompetansemegling som empirisk grunnlag for å identifisere og analysere meglingsdiskurser. Jeg presenterer her videre metoden om *grounded theory* som ble introdusert i boken ”The discovery of grounded theory : strategies

for qualitative research” av Glaser og Strauss i 1967. Boken ble ansett som banebrytende for hvordan teori kan utvikles på grunnlag av empirisk analyse. Jeg har ikke som formål å benytte metoden direkte, men jeg har latt meg inspirere av den, og benytter dens grunnleggende idé om muliggjøring av empiribasert teori. Metoden ble utviklet innenfor den pragmatisk, sosiologiske tradisjonen kalt Chicago-skolen. I stedet for å benytte empirien for å teste eller illustrere a priori teori, argumenterte altså Glaser og Strauss for et bottum-up perspektiv på teori i samfunnsforskningen. Dette innebærer at teori utledes fra data om det samfunnsfenomen den er ment å skulle forklare. Hensikten med å utvikle slik teori er at den skal være nyttig for praktisk forståelse og innsikt i samfunnet. *Our basic position is that generating grounded theory is a way of arriving at theory suited to its supposed uses* (Glaser og Strauss 1967: 3).

Glaser og Strauss refererer til grounded theory på to ulike nivå, nemlig ”substantive theory” og ”formal theory”. En ”substantive theory” utvikles på bakgrunn av en spesifikk kategori innen et forskningsfelt, og kan kun si noe om den ene, selvstendige kategorien den er basert på. *By substantive theory, we mean that developed for a substantive, or empirical, area of sociological inquiry* (Glaser og Strauss 1967: 32). I det man legger ”substantive theory” til grunn for å identifisere sammenhenger på tvers av kategorier, gjøres generering av ”formal theory” mulig. ”Formal theory” sier altså noe om sammenhenger mellom forskjellige ”substantive theories”, og gir mening som analyseverktøy med relevans utover hver enkelt kategori. *By formal theory we mean that developed for a formal, or conceptual, area of sociological inquiry* (Glaser og Strauss 1967: 32). Glaser og Strauss mener at både substantive og formal theory er mellomnivåteori. *That is, they fall between the ”minor working hypotheses” of everyday life and the ”all inclusive” grand theories* (Glaser og Strauss 1967: 33). Slik kan forskeren som utvikler en grounded theory bidra til å forklare allerede kjente fenomen for de involverte aktørene. Om forskerens rolle skriver Glaser og Strauss: *His job and his training are to do what these laymen cannot do – generate general categories and their properties for general and specific situations and problems. These can provide theoretical guides to layman’s action* (1967: 30).

Glaser og Strauss legger til grunn et induktivt ideal for forskerens tilnærming til sitt felt. I dette ligger det at forskeren skal forsøke å forholde seg på en mest mulig objektiv måte til forskningsfeltet og slik best kunne gjengi det på en nøytral måte i sin forskning. *Our approach, allowing substantive concepts and hypotheses to emerge first, on their own,*

enables the analyst to ascertain which, if any, existing formal theory may help him generate his substantive theories. He can then be more faithful to his data, rather than forcing it to fit a theory. He can be more objective and less theoretically biased (Glaser og Strauss 1967: 34).

Jeg går ikke noe videre i dybden i denne oppgaven omkring Chicago-skolen og har ikke som mål å følge Glaser og Strauss' strenge metodikk. Likevel viser jeg videre hvordan jeg har latt meg inspirert av Glaser og Strauss' bottum-up tenkning og deres generaliseringsambisjoner uten å bryte med det sosialkonstruktivistiske vitenskapsperspektiv som ligger til grunn for oppgaven.

One way to save grounded theory from being a trite and mistaken technique is to treat it as a way of building theories from a particular model of social reality. As Kathy Charmaz (2000) has pointed out, a (social) constructionist will use grounded theory in a very different way to ethnographers who believe that their categories simply reproduce nature (Silverman 2005: 72).

Det induktive idealet hos Glaser og Strauss har fra flere hold blitt kritisert som naivt. Innenfor sosialkonstruktivismen er ikke idealet forenelig med synet på språk som konstituerende for virkeligheten. Innenfor det vitenskapsteoretiske perspektivet som ligger til grunn for denne oppgaven kan jeg altså ikke som "forsker" påberope meg evnen til objektivt å gjengi noe som helst om programmet Forskningsbasert kompetansemegling. I sin bok *Interviews: An introduction to qualitative research interviewing*, reiser Kvale (1996) et spørsmål om hvordan man kan skrive en forskningsrapport innen en postmodernistisk tradisjon. *With an epistemological crisis in the representation of knowledge, with a disbelief in an objective world to be copied and represented in an objective form, the question arises: How can a researcher tell his or her story?* (Kvale 1996: 268). Videre presenterer han blant andre én måte å løse denne utfordringen på. Denne løsningen er å se forfatteren av et forskningsarbeide som en historieforteller, *a person who speaks on behalf of others* (Kvale 1996: 269). Siden det er jeg som forteller historier om kompetansemegling i denne oppgaven, vil det som blir fortalt være preget av min forståelse av dette og min kommunikasjonsform. I tråd med det sosialkonstruktivistiske vitenskapssynet, er også oppgaven du nå leser kun enda en stemme i det koret som synger om kompetansemegling, eller sagt mer tydelig: *Language is not simply 'transparent,' reflecting a social reality that is objectively out there. Rather language is a constitutive force, creating a particular view of reality* (Kvale 1996: 269).

Motsatsen til Glaser og Strauss' induktive ideal er den deduktive tilnærmingen til et forskningsfelt. En deduktiv tilnærming innebærer at man utvikler analytiske rammer på bakgrunn av teori og slik lukker sitt empiriske interessefelt til denne teoriens tematikk. *Deduction is the process of deriving more specific ideas or propositions from general ideas, knowledge, or theories and working out their implications for a specific set of evidence* (Ragin 1994: 186). I arbeidet med denne oppgaven har det vært hensiktsmessig å velge en tilnærming som representerer en posisjon mellom induksjon og deduksjon. En slik posisjon gjør at jeg på den ene siden har kunnet forholde meg åpen til forskningsfeltet, i den betydning at jeg har valgt teori ut fra hvilke temaer som har vist seg interessante i empirien. På den annen side har jeg vært forberedt i betydningen av å ha en faglig, teoretisk og erfaringsmessig bakgrunn som begrenser min forutsetning for å arbeide med empirien. Alvesson kaller denne mellomposisjonen for abduktiv. *Abduktionen utgår från empiriska fakta liksom induktionen, men avvisar inte teoretiska förföreställningar och ligger i så måtto närmare deduktionen* (Alvesson og Sköldberg 1994 :42).

En diskurs kan med rette forveksles med en modell (Pålshaugen 1994: 12). Gjennom å identifisere og analysere meglingsdiskurser kan jeg slik si at jeg i samme vending utvikler modeller for meningsmønstre om megling. Ved å drøfte de identifiserte meglingsdiskursene (modellene) i lys av tilstøtende lærings- og innovasjonsteori som jeg utleder fra empirien, mener jeg å kunne utvikle en grounded theory om de språklige og strukturelle forutsetninger disse diskursene representerer for mulighetene bedrifter gis til å øke sin innovasjonsevne gjennom programmet. Dette på tross av at framgangsmåten ikke direkte gjøres etter Glaser og Strauss' strenge idealer. Med tilstøtende teori mener jeg eksisterende teori om emner og prosesser som er utsagnskraftige for forståelse av meglernes diskurser. Jeg redegjør for denne teorien i neste kapittel.

Selve identifiseringen av meglingsdiskursene er et resultat av en sammenligning av det som har kommet fram i intervjuer med forskjellige meglere. Meningsmønstrene som kom fram i hvert enkelt case identifiseres ikke direkte, men inngår som grunnlag i prosessen med å identifisere overbyggende meglingsdiskurser. Hvert case "tilhører" slik innenfor de meglingsdiskursene som identifiseres i oppgaven, men datamaterialet fra hvert case er ikke alene grunnlaget for identifiseringen av diskursen. Ved å behandle datamaterialet på denne måten får identifiseringen av hver diskurs ikke bare relevans for de meglerne den identifiseres

på bakgrunn av. Sett i forhold til hverandre, og belyst med tilstøtende teori gir identifiseringen og beskrivelsen av diskursene også relevans utover hvert case og kan betraktes som en mellomnivåteori slik Glaser og Strauss definerer det.

Mellomnivåteorien utvikles på bakgrunn av kompetansemegleres italesetting av kompetansemeglingsprogrammet. Språk anses av sosialkonstruktivister som noe som hele tiden utvikles, og kan slik kun behandles som et uttrykk for den delte forståelsen som gjelder på ett gitt tidspunkt, i en gitt kultur. Pålshaugen understreker at språk ikke er noe lukket system. *I den grad språklige konstruksjoner, modeller, virkelighetsfortolkninger, diskurser eller hva man velger å kalle det, betraktes som en slags system, er det viktig å minne om systemets åpenhet* (1994: 12). Mellomnivåteorien jeg utvikler om forutsetninger for utførelse av kompetansemegling fungerer altså kun som en teori for forutsetningene slik de forelå på det tidspunkt jeg gjorde mine datainnsamlinger. Teorien kan på samme måte som diskursene ikke anses som statisk.

På tross av denne tidsmessige begrensningen til mellomnivåteorien, vil den kunne bidra til å gi aktørene som skal videreutvikle programmet et felles språklig hjelpemiddel i form av begreper og kategorier som kan være *gode å tenke med*, og diskutere og reflektere på bakgrunn av, i den videre utviklingen av programmet. Teoriene kan også gjøre nytte ved å bringe temaer knyttet til kompetansemegling på dagsordenen.

2.3 Aksjonsforskning

Oppgavens metodikk og analyseform er, som jeg nå har beskrevet, på alle måter empirisk. Når jeg i slutten av dette kapitlet redegjør og reflekterer over forskningsprosessen, kommer det tydelig fram at arbeidet med oppgaven ikke bare har vært synlig for de involverte aktørene, men at arbeidet også har påvirket ulike prosesser i programmets utførelse så vel som administrasjon. Selv om jeg ikke har vært redd for å være tilstede blandt aktørene i programmet for å observere og intervju, har jeg ikke hatt noen intensjon om å påvirke underveis utover det helt nødvendige. Etter endt arbeid har jeg likevel et håp om å kunne bidra i den videre utviklingen gjennom å tilføre ny kunnskap om fenomener som allerede er kjente for de involverte. Innenfor den aksjonsforskningstradisjonen som springer ut fra Tavistock institute i London, har dialog mellom forsker og praktiker vært utgangspunktet for å gjøre forskningen praktisk nyttig (Pålshaugen 2000: 209). Innenfor denne tradisjonen skal

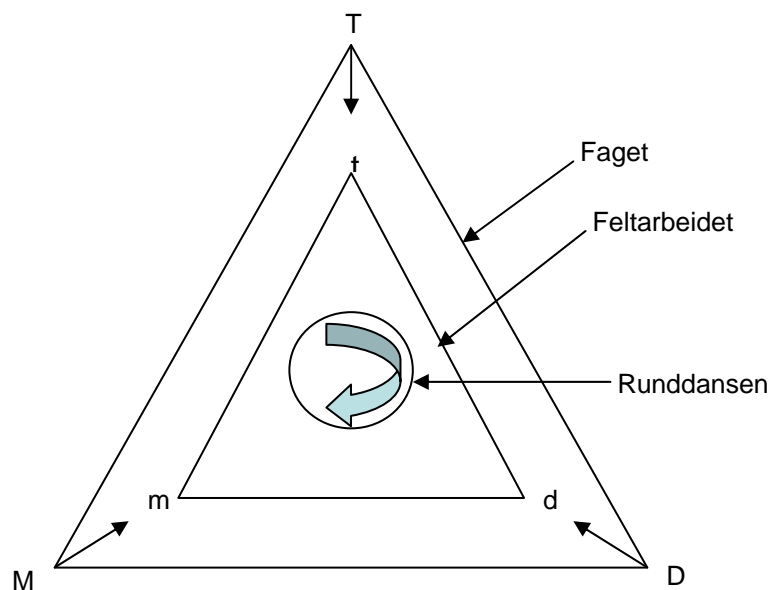
både forskningstemaet og formålet genereres ut fra praktikernes behov, noe jeg videre viser at også har vært tilstrebet i denne oppgaven. Om aksjonsforskning som tar utgangspunkt i Tavistock tradisjonen skriver Pålshaugen at det stiller seg en dobbelt forskningsoppgave for aksjonsforskning innenfor arbeidsorganisasjoner: *Både å bidra til å utvikle nye former for forståelse hos medlemmene av arbeidsorganisasjonen, på en måte som kan være til hjelp for praktiske forbedringer; samt å utvikle nye former for forståelse av de metoder og virkemidler som brukes for å oppnå dette* (1994: 16). Intensjonen med oppgaven er i stor grad å bidra til at aktørene blir mer åpne for andre tanker om kompetansemegling gjennom å skape forståelse for andre meningsmønstre enn det hver enkelt kjenner fra før, samt presentere utfordringsområder for videre utvikling. Teorien jeg utvikler, og konkretiseringen av utfordringsområdene, er ment å være verktøy for videre utvikling, men min arbeidsoppgave er ikke direkte å implementere nye meningsmønstre eller reorganisere de gjeldende diskursene. Slik kan oppgaven min ikke karakteriseres som aksjonsforskning, men den er inspirert av aksjonsforskningstradisjonen, noe som gir seg til kjenne gjennom nærheten til empirien og intensjonen om å få betydning for den videre utviklingen av programmet. Oppgaven kan bidra til at aktørene ser flere muligheter innenfor programmets rammer.

Aksjonsforskning kan anses som en metodologi som er kompatibel med flere ulike fagdisipliner. I artikkelen "From research regions at a distance to participatory network building: Integrating action research and economic geography", argumenterer Bjørnar Sæther for at økonomisk geografi er en så åpen og heterogen disiplin at det tillater eksperimentering med nye metodologiske tilnærminger. *Given that action research is a form of research that can enter into a dialogue with a number of disciplines; the question is not whether it is possible to enter into such a dialogue with economic geography, but a question of how to do it* (Sæther forthcoming 2006: 4). Når jeg som student i økonomisk geografi lar tilnærmingen til mitt forskningsfelt trekke på denne metodologien, er det i seg selv ett beskjedent forsøk på å utfordre mer tradisjonelle samfunnsvitenskapelige metoder innen denne disiplinen.

2.4 Forskningsprosessen

2.4.1 Runddans mellom teori, metode og data

Før jeg begynte å skrive denne oppgaven var jeg gjennom flere måneder i uvisshet om hva jeg faktisk kom til å skrive. Jeg visste jo at jeg skulle skrive om programmet Forskningsbasert kompetansemegling, men *hva* oppgaven mer presist ville omhandle og *hvordan* den ville se ut var lenge i støpeskjeen etter at jeg skrev kontrakt med Forskningsrådet sommeren 2005. Denne fasen har vært preget av det Wadel (1991) i sin bok *Feltarbeid i egen kultur* kaller runddans mellom teori, metode og data. *Kvalitativt orienterte forskere er villig til å endre både teori/hypotese, metode og hva som kan være data i løpet av selve studieperioden. Slik endring kan komme både en, to, tre og flere ganger i løpet av feltarbeidet. Vi kan si at kvalitativt orientert forskning innebærer en "runddans" mellom teori/hypotese, metode og data mens en driver feltarbeid* (1991).



Figur 1. Runddansmodellen (etter Wadel: 1991)

T, M, D står for henholdsvis teori, metode og datatyper som en erverver seg ved å studere et fag (...)

T, m, d står for det utvalg av teorier, metoder og datatyper en tar med seg fra sitt fag og som en tenker seg å ta i bruk ved begynnelsen av et konkret feltarbeid

Cato Wadels runddansmodell kan sammenlignes med Charles Ragins modell for *retroduksjon* som ofte anvendes i forskning som tar utgangspunkt i realistisk vitenskapsteori. *Retroduction is the interplay of induction and deduction, and is central to the process of scientific discovery. The process of constructing representations from the interaction between analytic frames and images involves retroduction* (Ragin 1994: 191).

Begge modellene illustrerer hvordan man gjennom å veksle mellom teoretiske og empiriske forhold utvikler sitt analytiske felt, og begge kan slik forstås som abduktive i sin form. Jeg har valgt å benytte Wadels modell for å illustrere forskningsprosessen som har ført fram til denne oppgaven. Det er to årsaker til dette valget; Wadels modell begrenser seg ikke til å illustrere forskning som resulterer i *oppdagelse av representasjoner av virkeligheten*, slik Ragins gjør. Et slikt mål ville ha vært i strid med det sosialkonstruktivistiske vitenskapsperspektivet som ligger til grunn for denne oppgaven. Den andre grunnen til at jeg har valgt Wadels modell er at den også illustrerer hvordan metodiske valg inkluderes i arbeidsprosessen.

Gjennom runddansen mellom teori, metode og data i min arbeidsprosess, har jeg blant annet ombestemt meg i forhold til strategi for datainnsamling, jeg har forandret arbeidsproblemstilling utallige ganger, og jeg har endret vitenskapsteoretisk innfallsvinkel. Jeg har lest meg opp på teori som har vist seg både nyttig og unyttig. Veien har blitt til mens jeg har gått, og jeg beskriver nå videre hvordan denne prosessen har hatt betydning for de endelige valgene som er bakgrunnen for at denne oppgaven er blitt slik den foreligger. Prosessen er i tråd med den abduktive tilnærmingen til forskningsfeltet.

Runddansen begynner før hoveddatainnsamlingen

Som kjent er det Norges Forskningsråd som har gitt meg oppdrag om å skrive masteroppgave om Forskningsbasert kompetansemegling. De ønsket, som nevnt innledningsvis, at oppgaven min skulle inngå i den bredere følgeevalueringen som SNF var i gang med å starte da jeg skrev kontrakt med Forskningsrådet.

For å bli kjent med programmet leste jeg all tilgjengelig informasjon om det. På bakgrunn av programmets formelle målsettinger og historikk dannet jeg meg et første bilde av hva som kunne være relevant å undersøke. At programmet defineres som et *innovasjonsprosjekt* fanget min interesse. Og at det i målsetningen står at programmet skal bidra til å øke små og mellomstore bedrifters *innovasjonsevne* var nok til at jeg bestemte meg for å finne ut av

hvordan programmet skulle bidra til dette. Jeg lærte fort at Forskningsbasert kompetansemegling var en oppfølger av TEFT, slik jeg har beskrevet i innledningen av oppgaven. I programplanen for Forskningsbasert kompetansemegling står intensjonen med å opprette ett nytt program beskrevet slik:

Bakgrunnen er ønsket om et bindeleddsprogram som omfatter et bredere spekter av forskningsinstitutt og fagfelt. (...)Det nye programmet (..) videreutvikles med bredere faglig base, sterkere regional forankring og flere involverte aktører (Program for Forskningsbasert kompetansemegling 2004-2006).

I dette programmet åpnes det altså opp for å starte bedriftsprosjekter der bedrifter har behov for å bli tilknyttet ekstern fagkompetanse som ligger utenfor det som var definert i TEFT-programmet. I Forskningsrådets dokumenter er det ikke noen nærmere avgrensning eller beskrivelse av hva slags prosjekter det nå skal åpnes for, men siden TEFT favnet om et bredt spekter av teknologibaserte initiativ, ble jeg nysjerrig på hvordan ikke-teknologiske initiativ ble mottatt i det nye programmet.

Da jeg kom i kontakt med feltet, hadde jeg altså en plan om å finne ut av hvordan programmet kunne bedre bedrifters innovasjonsevne, og jeg ønsket å fokusere på ikke-teknologiske bedriftsprosjekter. Arbeidet med å komme i kontakt med feltet begynte allerede i september 2005, da jeg ble invitert av Forskningsrådet til å være observatør på en nasjonal kompetansemeglernesamling. Under samlingen fikk jeg presentere meg. Jeg la fram det som da var i fokus for mitt arbeid, og jeg ba de som jobbet med ikke-teknologiske prosjekter om å ta kontak med meg i løpet av samlingen.

Under samlingen kom jeg i kontakt med mange meglere og flere fortalte meg mye om hva de drev med. Jeg forstod at jeg umulig ville kunne gjennomføre noen form for evaluering av utførelsen av kompetansemeglingen, slik jeg i utgangspunktet hadde blitt bedt om av Forskningsrådet. Programmet var for ungt til at det i løpet av den tiden jeg hadde til disposisjon for datainnsamling ville foreligge nok resultater.

Under seminaret fikk jeg kontakt med meglere som selv mente de drev med ikke-teknologiske prosjekter. Disse meglerne var alle positive til mitt fokus og mente at det var aktuelt for programmets intensjon. Jeg fikk også kritiske tilbakemeldinger på fokuset. Flere andre

meglere ytret seg kritisk til ikke-teknologiske prosjekter, og mange mente at det ikke var relevant innenfor programmets rammer. Fra disse reaksjonene konkluderte jeg at programmet formelt hadde utvidet satsningen til å gjelde mer enn det TEFT hadde omhandlet, men at det blant de som skulle utøve programmet - meglerne - ikke var noen ensidig forståelse av hva dette nye skulle være. Meningen med programmet framstod for meg som tildels uklar blant de som faktisk skulle utføre det. Jeg bestemte meg for å utvide informantgruppen med meglere som mente de drev med teknologiprojekter, for også å få nærmere kjennskap til hvordan *de* forstod meningen med programmet. Jeg fikk interesse for det ulike utgangspunktet meglere med forskjellige meningsmønstre hadde for å utføre megling.

Jeg gikk tilbake til Forskningsrådets dokumenter for å lete etter en beskrivelse av kompetansemeglerrollen. Jeg fant ingen beskrivelse, og fikk bekreftet fra Forskningsrådet at det faktisk ikke fantes noen slik formell beskrivelse eller stillingsinstruks².

Allerede før hoveddatainnsamlingen begynte hadde jeg altså startet runddansen når det gjalt både form, tema og hvem jeg ville intervju. Jeg hadde gått bort fra planen om å gjøre en evaluering av programmet, og hadde heller bestemt meg for å fokusere på meglernes ulike meningsmønstrene om hva megling skulle være.

Runddansen fortsetter parallelt med hoveddatainnsamling

Det ble klart at jeg måtte velge et vitenskapsteoretisk perspektiv som legitimerte vektleggingen av meningsmønstrene. Med utgangspunkt i disse ville det være relevant å drøfte forutsetninger for utførelse av kompetansemegling. Som allerede beskrevet falt valget på en moderat sosialkonstruktivisme, og mer presist på moderne diskursanalytisk vitenskapsteori. Dette valget ble gjort forholdsvis tidlig i prosessen og har satt preg både på hvordan kompetansemegling som forskningsfelt blir behandlet men også i forhold til hvordan oppgaven skrives.

I hele perioden etter kompetansemeglingssamlingen og fram til skriveprosessen startet har jeg lest teori som jeg har lurt på om jeg kunne dra nytte av i analysen. I og med at jeg har valgt å benytte teori for å belyse empiri, og ikke omvendt, har avgjørelsen om hva slags teori

² Etter tidligere muntlig avklaring, ble en endelig bekreftelse på at det ikke eksisterer noen formell beskrivelse av meglernes rolle, og at det heller ikke står noe konkret om deres oppgaver i kontraktene mellom forskningsinstituttene og Forskningsrådet, gitt via e-post fra Forskningsrådet 07.03.06.

jeg skulle bruke blitt en av de siste elementene i runddansen som skulle falle på plass. Jeg har altså lest underveis i prosessen, og det jeg har lest har igjen preget hvordan jeg har betraktet programmet og hvordan jeg videre har vektlagt spørsmålene i intervjuguiden.

Runddansen mot den endelige problemstillingen

Det jeg hadde som ambisjon å forklare i oppgaven endret seg hele tiden mens jeg holdt på å gjøre datainnsamling. Det har vært viktig for meg at oppgaven skal oppleves som relevant for oppdragsgiveren og for kompetansemeglerne. Jeg har forsøkt å "aktualisere" problemstillingen i takt med at jeg har fått bedre og bedre innsikt i hva meglerne bryr seg om. Jeg har beholdt fokuset på innovasjon i problemstillingen gjennom hele arbeidsperioden ettersom det viste seg at meglerne forholdt seg til - og hadde ulike, men sterke meninger om - den formelle målsettingen om at bedriftene fra Forskningsrådets side er ment å skulle øke sin innovasjonsevne. Etter at jeg hadde lest meg opp på teori som viste seg å være tilstøtende de temaene meglerne vektla, fant altså den nåværende problemstillingen til slutt sin endelige formulering (se innledning).

2.4.2 Datainnsamling

Utvalget av informanter

Tilsammen har jeg intervjuet ti kompetansemeglere fra tilsammen åtte ulike institutt, og syv bedriftsansatte som var tilknyttet tre ulike bedriftsprosjekter. Jeg valgte å besøke bedriftene og gjennomføre gruppeintervju med to eller flere representanter for å få en følelse av hva kompetansemeglerne har å forholde seg til i sitt virke. Det var også viktig for meg å forstå hva bedriftsrepresentantene ønsket å få ut av å være med i et bedriftsprosjekt. Som beskrevet, hadde de utvalgte kompetansemeglere gitt uttrykk for at de, litt forenklet sagt, var *for* eller *mot* en satsing på ikke-teknologiske initiativ innenfor programmet. Disse holdningene hadde stort sett vært ytret direkte overfor meg som en reaksjon på mitt innlegg på den første kompetansemeglernesamlingen jeg var med på, eller jeg hadde vært vitne til deres holdninger i diskusjoner eller samtaler på samlingen. Fire av meglerne jeg har intervjuet ble spurt om å være informanter fordi de hadde ytret seg positivt til ikke-teknologiske initiativ, og seks meglerne ble spurt om å være informanter på bakgrunn av at de hadde ytret seg skeptisk til ikke-teknologiske initiativ. Jeg kom i kontakt med bedriftene via noen av de

kompetansemeglerne jeg intervjuet. Representantene fra bedriftene var de samme som hadde hatt mest kontakt med kompetansemegleren og ellers var involvert i bedriftsprosjektet.

I tillegg til disse intervjuene, har jeg vært til stede som observatør på to kompetansemeglingssamlinger. Som allerede nevnt, var jeg til stede på en samling i september 2005, men jeg var også til stede på en samling i desember samme året. Begge disse konferansene gikk over to dager. Videre har jeg vært med som observatør på et møte mellom en megler og en bedrift hvor de drøftet mulighetene for å samarbeide. Dessuten har jeg blitt vist rundt i alle de bedriftene jeg har besøkt, tilsammen fire bedrifter, og fått se hvordan de jobber.

Tabell 1. Kildeoversikt og anonymisering

Informantene kommer fra disse forskningsinstituttene og bransjene	
<ul style="list-style-type: none">• Agderforskning• Christian Michelsen Research AS• Matforsk• NORUT Gruppen AS• Rogalandforskning• SINTEF IKT• Østlandsforskning• Østfoldforskning	<ul style="list-style-type: none">• Servicebransjen• 2x byggebransjen• Trevareindustri• Mekanisk industri

Det er ca. 50 kompetansemeglere tilknyttet programmet, og programadministrasjonen i Forskningsrådet består av relativt få ansatte. Miljøet er lite, og det er forholdsvis lett for aktørene å få innblikk i hvilke regioner jeg har besøkt. Underveis i arbeidet har jeg derfor valgt å være åpen om hvilke institutter jeg har planlagt å besøke og i hvilke deler av landet jeg har reist for å møte bedriftsrepresentanter. Innholdet i samtaler og hva jeg har observert rundt om i landet har jeg derimot holdt for meg selv. I oppgaven nevngir jeg ikke noen av informantene. Når det gjelder kompetansemeglerne, oppgir jeg her hvilke institutter jeg har hentet informanter fra både av hensyn til å vise den geografiske spredningen av empirien, men også fordi det ikke har vært holdt hemmelig underveis i prosessen. Hvilke institutter meglere som blir sitert kommer fra, oppgis ikke da det ikke er relevant for oppgavens formål. Jeg

informerer heller ikke om hvilke regioner bedriftsrepresentantene jeg har intervjuet hører til i. I oversikten over viser jeg spredningen av bransjer bedriftene er i.

Jeg benytter sitater fra intervjuene i analysen. Av hensyn til personvern, bedriftenes og instituttens virksomhet samt enkelte kontroversielle utsagn, kan sitat kun tilbakeføres til enten *bedriftsrepresentant*, *kompetansemegler* eller *kompetansemegler fra en gitt diskursgruppe*. I og med at diskursgruppene er konstruert av meg på bakgrunn av identifiseringen av de ulike meningsmønstrene og språklige representasjoner som er utledet fra empirien, vil det ikke kunne gjennomskues hvilke forskere som tilhører hvilke grupper. Som det vil fremgå i analysen, er sitater fra intervjuene gjengitt i nærmest uredigert form. Sitatene renskrives ikke da det i diskursanalyse er selve *måten* italesettingen er gjort på som analyseres. Jeg er likevel nødt til å oversette alle sitatene til bokmål og erstatte stedsnavn, navn på fagpersoner, forskningsinstitutt eller høyskoler som er dratt inn i bedriftsprosjektene med bokstavene X, Y eller Z av hensyn til anonymisering.

Intervju

Mitt mål med intervjuene var å få kjennskap til informantenes erfaringer og meningsmønstre slik de selv italesatte dem. Det har derfor ikke vært på sin plass å for eksempel etterprøve det som har blitt sagt av en megler eller en bedriftsrepresentant, for å sjekke om det stemmer overens med en faktisk virkelighet. Ved å gjennomføre intervju ønsket jeg ikke, slik en realist ville ha ønsket, å få kjennskap til noen bakenforliggende sannheter om utførelse av kompetansemegling. Det er de konstruksjoner av meningsmønstre og de representasjoner av sannheter som er i informantenes språk som jeg har forsøkt å få kjennskap til. Det er disse *italesettingene* som, i lys av et sosialkonstruktivistisk perspektiv, er interessante for å forstå forutsetningene for utførelse av megling. Om diskursanalyse skriver Alvesson og Sköldberg: *Man måsta forstå redogørelser i prat och skrift på deras egna villkor – inte som mer eller mindre exakta ledtrådar til bakomliggande attityder, händelser eller kognitiva processer* (1994: 284).

Det var viktig for meg å velge intervjuformer som gjorde det mulig for informantene å dele sine meningsmønstre og representasjoner av virkelighet gjennom sitt eget språk. Jeg har gjennomført både en-til-en intervjuer og gruppeintervjuer, og alle har vært basert på semistrukturerte intervjuguider. Dette innebar at jeg stilte åpne spørsmål og lot informantene

snakke så fritt som mulig uten at samtalen ble avsporet og irrelevant. I forkant av intervjuene mottok alle informantene informasjon om hvilke temaer jeg ønsket å snakke med dem om. Temaene ble gitt i ”store bokstaver” for at de skulle ha en formening om hvorfor jeg ønsket å snakke med dem, men på samme tid unngikk jeg å legge for sterke føringer på samtalene.

Jeg valgte å gjennomføre noen en-til-en intervjuer med meglere i tillegg til ett større gruppeintervju med meglere for både å få tilgang til meglernes meningsmønstre slik de fremstår i interaksjon med meg som intervjuer, men også for å se hvordan meningsmønstrene kom til uttrykk i samtale dem i mellom. I en-til-en intervjuene hadde jeg mulighet til å komme noe mer i dybden i temaene meglerne snakket om. Men i gruppeintervjuet kom ulikhetene mellom meglerne tydelig fram og informantene kunne avlaste meg som intervjuer ved å utfordre hverandre på temaer jeg kanskje ikke selv ville tenkt på.

Intervjuene med bedriftsrepresentantene ble gjennomført som gruppeintervju av rent praktiske årsaker. Jeg tenkte at samtalene ville bli lettere ved at informantene kunne bygge videre på hverandres uttalelser. Fordi all non-verbal kommunikasjon også regnes som tekst innenfor diskursanalyse, og fordi jeg ønsket at intervjuene i så stor grad som mulig skulle ta form som selvgående samtaler, har jeg gjennomført alle intervjuene ansikt til ansikt.

For at intervjuene skulle bli fruktbare for analysen var det viktig at jeg fikk god kontakt med informantene. På samme tid er det viktig at man som forsker holder en viss distanse til sine informanter (Thagaard 2003). Flere av informantene har jeg hatt lengre telefonsamtaler med og de fleste har jeg også tilbragt tid sammen med i tilknytning til intervjuene. Flere har jeg besøkt i hjemregionen, og har kun opplevd å blitt tatt imot med gjestfrihet både av kompetansemeglere og bedriftsrepresentanter. Slik kontakt i forkant av intervjuet har medført at jeg har fått etablert en ledig samtaleform og et gjensidig tillitsforhold allerede før intervjuet startet. Jeg har imidlertid ikke opplevd at jeg har kommet så nær en informant at de på noen som helst måte har forventet et videre bekjentskap utover det rent profesjonelle. I en situasjon opplevde jeg likevel at gjestfriheten var så stor at jeg som gjest fikk lavere status enn det en intervjuer bør ha. Forholdet mellom meg som intervjuer og informanten kunne sammenlignes med en klient - patron relasjon³. Dette kan ha medført at jeg ble mindre konsentrert enn ved de resterende intervjuene og muligens ikke fulgte opp informantenes resonnement godt nok.

³ *Eit patron-klient-samband er ein vertikal allianse mellom to personar av ulik status* (Jón Vidar Sigurdsson, 1999)

Under samtalen mellom meg som intervjuer og informantene, ble det aktivt konstruert og utvekslet språklige representasjoner om kompetansemegling. David Silverman (2005) presenterer slike intervju som aktive og understreker ved å sitere Holstein og Gubrium (1997): *Constructed as active, the subject behind the respondent not only holds facts and details of experience, but, in the very process of offering them up for response, constructively adds to, takes away from, and transforms the facts and details. The respondent can hardly 'spoil' what he or she is, in effect, subjectively creating.*

Det er altså intervjuene i seg selv, der informantene konstruerer og 'serverer' språklige representasjoner av egne erfaringer, sin jobb, programmets hensikt og andre aktører, som danner hovedbakgrunnen for min analyse. For å få tilgang til disse italesettingene holder det ikke bare å gjennomføre intervjuene. Informantenes presise italesetting nås best ved å lese utskrift av dem, og derfor er det viktig å transkribere alle utsagn slik de fremstår i sin språklige kontekst, nemlig samtalen. For å kunne transkribere intervjuene ble jeg nødt til å ta samtalene opp på bånd. I god tid i forkant av intervjuene ba jeg informantene om tillatelse til å ta opp intervjuene på bånd. Det ble også informert om at det bare var jeg som ville høre på båndene, samt at sitat fra intervjuene ville bli anonymisert. Alle stilte seg positive til bruk av båndopptaker på bakgrunn av disse premissene. At båndopptakeren ble lagt fram, og skrudd på har påvirket samtalene både på godt og vondt. I det jeg satte den på opplevde jeg at flere av de som ble intervjuet tok seg litt sammen og ble mer konsentrert om å svare godt og fokusere på samtalen. Dette lettet overgangen fra innledende småprating til åpningen av det faktiske intervjuet. På den andre siden oppstod det tre ulike intervjusituasjoner hvor jeg tilbød å skru av båndopptakeren fordi en informant dro på det han skulle til å si. Men når alt kom til alt ønsket ingen av dem at jeg skrudde den av likevel.

I en diskursanalyse er det viktig å ta høyde for detaljene i samtale som skal analyseres. Kroppsspråk, pauser i resonnement eller i samtalegang, kremting eller latter, skal alt tolkes som tekst og er derfor viktig å gjengi i transkriberingene. Selv om jeg har transkribert intervjuene i detalj har non-verbale uttrykksformer og detaljer ikke blitt gjengitt. For å veie opp for disse svakhetene har jeg skrevet refleksjonsnotater umiddelbart etter alle intervjuene.

Observasjon

Min tilstedeværelse på kompetansemeglersamlingene hadde to formål. Det skulle, som allerede beskrevet, være en døråpner til feltet og et første skritt mot å komme i kontakt med aktuelle informanter. På samme tid var det en god mulighet for meg til å observere.

Observasjonen på kompetansemeglersamlingene har vært nyttig i form av at det ga meg større kjennskap til hvordan programmet var organisert, forholdet meglere i mellom og forholdet mellom kompetansemeglere og Forskningsrådet. Observasjonene fra disse samlingene har bidratt til at jeg har holdt meg oppdatert om hva som har foregått nasjonalt og dermed gitt meg bedre forutsetning for annen datainnsamling. Deltagelsen på disse møtene har også vært nyttig for å komme i kontakt med informanter og vært en fin anledning til å koordinere arbeidet med følgeforskerne fra SNF.

Observasjonen av møtet mellom kompetansemegler og bedrift var nyttig for å se et eksempel på hvordan meglerne jobbet med å få innpass i en liten bedrift. Jeg erfarte under møtet hvordan megleren måtte "selge" servicen sin til en bedrift som i utgangspunktet ikke så noe behov for å utvikle seg. Denne problematikken er det flere meglere som har vært opptatt av, noe jeg kommer tilbake til i analysekapittelet.

All min observasjon har slik vært i grenseland mellom deltagende og ikke-deltagende. Selv om min tilstedeværelse var passiv, har den blitt lagt merke til av aktørene som ble observert. På kompetansemeglersamlingene forholdt jeg meg taus mens det formelle programmet pågikk, med unntak fra da jeg presenterte meg kort og ba om å få komme i kontakt med informanter. I pauser og sosiale lag tilknyttet samlingene var jeg imidlertid mer deltagende, og fikk slik kjennskap til mange sider av kompetansemeglingen gjennom uformelle samtaler.

På møtet mellom megler og informant var min tilstedeværelse mer påfallende da vi kun var tre personer til stede i møterommet. I denne situasjonen inntok jeg en slags rolle som lærling, og kunne slik forholde meg lyttende.

Jeg har opplevd at min tilstedeværelse og mitt fokus har fått gjenklang i programmet på ulike måter. I én region ble for eksempel arbeidet med et bedriftsprosjekt som hadde fått avslag om støtte fra Innovasjon Norge tatt opp igjen etter at megleren ble inspirert av å fortelle meg om det. Ett annet eksempel er fra da jeg etterspurte beskrivelse av meglerrollen fra

Forskningsrådet. Jeg fikk tilbakemelding om at det ikke fantes, men at det nok var noe de ville se på framover. Min tilstedeværelse som ”forsker” har altså fått utilsiktet innvirkning på programmet. Dette underbygger at arbeidet med masteroppgaven har elementer av aksjonsforskning ved seg, slik jeg allerede har vært inne på tidligere i metodologikapittelet.

2.4.3 Relevans

Begrepene validitet og reliabilitet har i tradisjonell samfunnsforskning blitt brukt som mål på analysens nøyaktighet og relevans. I følge Kvale (1996: 47) henviser reliabilitet til hvor pålitelig resultatene fra en analyse er, og validitet henviser til om analysen undersøker det den er ment å skulle undersøke. En slik tradisjonell kvalitetssikring er vanskelig å anvende på sosialkonstruktivistisk forskning da det beror på at man kan etterprøve analysens empiriske og analytiske sannhetsgehalt. På tross av at disse begrepene ikke problemfritt kan anvendes i denne oppgaven, kan jeg ikke legge bort idealet om å gå oppgavens resultater etter i sømmene. Hvorvidt resultatene oppleves som fruktbare av de som skal utføre og videreutvikle programmet, kan være en god måte å vurdere resultatenes relevans (validitet) på. Kunnskapen som er resultatet av denne oppgaven vil kunne anses som relevant hvis aktørene som skal videreutvikle programmet ser resultatene som nyttige. Kun da vil resultatene av oppgaven få innflytelse på programmet. Dette er i tråd med det diskursanalytiske perspektivet om at kunnskap har *produktiv makt*. Verdien av oppgavens resultat vil altså kun avgjøres av de som har muligheten til å gjøre seg nytte av kunnskapen jeg har produsert.

Gjennom en runddans mellom teori, metode og emperi over tid ble min innfallsvinkel til forskningsfeltet forandret. Informantene har blant annet påvirket min forståelse og slik hatt betydning for hvilke teoretiske valg jeg har gjort underveis. På samme tid har teori og min faglige og erfaringsmessige bakgrunn hatt betydning for min interaksjon med informantene. Erkjennelsen av at min deltagelse i samtalene med informantene har vært med å påvirke det de har sagt gjør det umulig å måle reliabiliteten. God reliabilitet innenfor tradisjonell samfunnsforskning fordrer at forskeren ikke har påvirket informantens svar på noen måte, noe jeg derimot bevisst har gjort ved å tilstrebe en samtaleform på intervjuene. Det vil heller ikke ha noen relevans å kontrollere om informantene har fortalt meg sannheten om hvordan for eksempel Forskningsrådet administrerer programmet. Med den vitenskapsteoretiske innfallsvinkelen jeg har lagt til grunn er det nettopp *hva* informanten forteller meg, eller like

viktig hva han *ikke* forteller meg om administrasjonen, og hvordan de sier det de sier som vil ha betydning.

Ved å skrive oppgaven på en slik måte at leseren selv kan vurdere mine tolkninger, legitimeres mine valg bedre og gjør resultatene mer gjennomsiktede. Om avgjørelse av diskursanalytisk forsknings gyldighet skriver Jørgensen og Phillips at *Man skal give læseren mulighed for at evaluere processen (i alle trin) og danne sig sit eget indtryk* (1999: 134). I dette kapitlet har jeg derfor åpent beskrevet arbeidsprosessen med datainnsamling og analyse. I analysekapitlet følger jeg opp ved å vise til sitater fra de transkriberte intervjuene og refleksjonsnotatene slik at leseren selv kan bedømme tolkningene.

3. Organisasjonsmessig innovasjon

Different, and to some extent competing, perspectives should not always be seen as a problem: many social phenomena are too complex to be analyzed properly from a single disciplinary perspective. Arguably, innovation is a prime example of this (Fagerberg 2005: 21).

3.1 Innovasjonsbegrepet

I dette kapitlet tar jeg utgangspunkt i systemteori, som har preget økonomisk geografisk teoretisering om innovasjon. Jeg argumenterer videre for at systemteoretiske perspektiver på innovasjon kan utfylles i møtet med organisasjonsteoretiske bidrag om organisasjonslæring og kunnskapsutvikling. Ved å kombinere disse to teoretiske tradisjonene komponerer jeg et teoretisk rammeverk som er ment å være nyttig for å utvikle en mellomnivåteori om forutsetninger for utførelse av kompetansemegling.

Begrepet innovasjon brukes ofte om en bedriftsnyhet i form av produkt, måter å produsere på eller organisering. *Innovasjoner er når foretak setter ut i livet produkter, produksjonsmåter og måter å organisere virksomheten på som er nye for dem, men nødvendigvis ikke for andre foretak, og heller ikke for andre foretak i samme land (Nelson og Rosenberg, 1993. Sitert i Isaksen, 1997: 16).*

Temaet innovasjon har vært relevant innenfor økonomisk geografisk teori, og blitt tillagt relevans innen forskning på næringsutvikling på ulike geografiske nivå siden slutten av 1980 tallet. *Growth and development factors such as human capital, local business culture and schooling systems, infrastructure, quality of production factors and systems, and learning from the regional experience for renewed regional development were put in a context of territorial innovation dynamics. This was the beginning of a literature on territorial development and regional innovation systems (Moulaert & Sekia 2003:290).* Skissering av innovasjonssystemer i betydningen infrastruktur for utvikling, distribusjon og lagring av kunnskap har blitt gitt stor betydning. Ulike organisasjoner forstås som aktører i innovasjonsprosesser, der regional, nasjonal, internasjonal eller global konkurransekraft skapes.

3.1.1 Inkrementelle og radikale innovasjoner

Innovasjonsdefinisjonen over er bred, og inkluderer både det som anses som *inkrementelle* innovasjoner, og *radikale* innovasjoner. Inkrementelle innovasjoner regnes som små nyheter, som stegvise forbedringer i en bedrifts produksjon. Radikale innovasjoner brukes om større sprang i produksjonen eller produktutvikling.

Inkrementelle innovasjoner er mer eller mindre kontinuerlige forbedringer i eksisterende produkter og produksjonsmåter. Disse gjennomføres av den daglige virksomheten av kreative ingeniører og arbeidere, og med hjelp av den erfaringsbaserte kunnskapen disse har opparbeidet om bedriftens produkter og produksjonsmåter (..) Radikale innovasjoner er større nyvinninger, som nye produkter, nytt produksjonsutstyr og måter å organisere virksomheten på (Asheim og Isaksen 1999: 23). Det har vært argumentert for at radikale innovasjoner i stor grad kan bidra til å øke konkurranseevnen i bedrifter. I en stadig mer globalisert verdensøkonomi er det imidlertid tvilsomt om mindre, stegvise innovasjoner er tilstrekkelig for å sikre den nødvendige konkurransestyrken for småbedriftsområder på lang sikt (Asheim 1997: 60).

Når de inkrementelle innovasjonene illustreres som små og stegvise forbedringer, kan de radikale innovasjonene til sammenligning illustreres som lengre sprang. Små steg er lette å ta hvis det er lagt til rette for det i bedriftsorganisasjonen, mens lengre sprang gjerne fordrer ett krevende tilløp. Det er dette tilløpet som vies mest oppmerksomhet videre i dette kapittelet.

3.1.2 Lineær versus interaktiv innovasjonsmodell

To ulike modeller, som begge illustrerer hvordan radikale innovasjoner oppstår, står sentralt i samfunnsgeografisk systemteori. Et formål med modellene er å illustrere hvordan innovasjonsprosesser ideelt foreløper innenfor de respektive tekno-økonomiske kontekster, eller paradigmer, de er tenkt å imøtekomme. Man kan slik si at teknikken bak de store sprangenes tilløp er blitt endret fra én tidsepoke til en annen.

Den lineære innovasjonsmodellen viser hvordan innovasjon ideelt sett skjer som en trinnvis og sekvensiell prosess. FoU-enheten står for den grunnleggende kunnskapen og idéen til innovasjonen, sender det videre ned i systemet til bedriften som siden tilpasser det sin produksjon og markedsfører det. Slik blir innovasjonen altså utviklet gjennom flere ledd i en sammenhengende prosess. *I den lineære modellen karakteriseres innovasjonsprosessen av spesialisering og atskillelse. Forskning og utvikling innen foretak atskilles fra produksjon, og det forekommer lite toveis kommunikasjon mellom de to typene aktiviteter* (Asheim 1997: 61). Denne modellen ble utviklet for å forklare hvordan foretak på en hensiktsmessig måte kunne styrke sin konkurransekraft ved å respondere på samtidens fordristiske teknoøkonomiske paradigme. Standardisert masseproduksjon preget industrien, markedet var blitt mer internasjonalt og med det hadde konkurransen økt. Det ble stilt høye krav til produktkvalitet og det rådet en positivistisk holdning til forskningens relevans. Modellen er utviklet for å forklare hvordan grunnforskning kan få innflytelse på standardisert produksjon i store bedrifter, og illustrerer slik innovasjonsprosesser tiltenkt et nasjonalt geografisk nivå. *Dette var en modell som ble sterkt påvirket av fremveksten av vitenskapssamfunnet og forsknings- og utviklingsoptimismen etter 2. verdenskrig. Den led imidlertid under minst tre alvorlige svakheter. Den overdriver grunnforskningens rolle, den påberoper seg et uberettiget kunnskapshierarki med grunnforskning "i førersetet", og den sviker å erkjenne behovet for kontinuerlig interaksjon og "feedback"* (Johnstad 2004: 114).

Den interaktive innovasjonsmodellen er utviklet på grunnlag av kritikk av den lineære modellen. Fra 1970-tallet endret det teknoøkonomiske bildet seg som resultat av blant annet informasjonsteknologiens gjennombrudd. Service- og vareproduksjon er nå preget av mer fleksible organisasjonsmessige strukturer som skal imøtekomme et mer dynamisk, globalt marked. Markedet kjennetegnes av etterspørselsproduksjon og nærmere kontakter mellom produsent og kunde. I denne teknoøkonomiske konteksten ble det fra 80-tallet hevdet at en lineær innovasjonsprosess var for treg og statisk. *"Models that depict innovation as a smooth, well-behaved linear process badly misspecify the nature and direction of the causal factors at work. Innovation is complex, uncertain, somewhat disorderly, and subject to changes of many sorts"* (Kline and Rosenberg 1986: 275).

Den interaktive innovasjonsmodellen forklarer hvordan foretak kan utvikle seg i takt med etterspørselen i det som ofte kalles post-fordismen, eller den lærende økonomi. *This alternative model could be referred to as a bottom-up interactive innovation model, much*

more adapted to traditional SMEs and the “learning economy”, where knowledge is the most fundamental resource and learning the most important process (Lundvall og Johnson 1994 som del av sitat fra Asheim og Isaksen 2003: 28). Innovasjonsutvikling forstås her som en prosess av gjensidig læring mellom forskjellige aktører, og da først og fremst FoU-miljøer og bedrifter. Modellen fremmer altså tverrfaglighet og tilbakeføring av kunnskap til både produksjonsenhet og forskningsenhet. *Det er ikke som i den lineære modellen tale om kun overføring av teknologi og kompetanse fra FoU-sektoren til næringslivet, men at informasjons- og kunnskapsflyten går begge veier* (Asheim og Isaksen 1999: 24) Innovasjonsprosessen som illustreres som et statisk, mer maskinelt forløp i den lineære modellen, blir nå illustrert som en prosess preget av kollektiv samhandling som oppstår ved behov og som kan være nyttig som ideal på regionalt geografisk nivå og for små og mellomstore bedrifter.

3.1.3 Innovasjonspolitik

Skiftet fra fordistisk til post-fordistisk paradigme har langt på vei lagt grunnlaget for at offentlig innovasjonspolitik nå tilstreber å legge til rette for innovasjonsprosesser der den interaktive modellen fungerer som ideal. *In recent years we have seen an increasing interest in regional innovation systems, in particular, both by academics and policymakers* (Asheim og Isaksen 2003: 28). Dette innebærer også at innovasjonstiltakene i større grad inkluderer andre sektorer enn industri, og at også ikke-teknologisk forskning blir vektlagt som nyttig i slike innovative prosesser. *The interactive innovation model puts emphasis on “the plurality of types of production systems and of innovation (science and engineering is only relevant to some sectors) (..) this (..) means an extension of the range of branches, firm sizes and regions that can be viewed as innovative, also to include traditional, non R&D-intensive branches, often constituted by SMEs and located in peripheral regions* (Asheim og Isaksen 2003: 29). Programmet Forskningsbasert kompetansemegling er et slikt tiltak, noe som kommer til uttrykk i programplanen for MOBI: *Styrket innovasjonsevne er et nødvendig svar på de utfordringene som bedrifter, nasjoner og regioner møter fra en stadig mer globalisert økonomi. Innovasjonsevnen i næringslivet må derfor bli en sentral og integrert del av næringspolitikken. Innovasjonspolitikken baserer seg på at innovasjon er en interaktiv læringsprosess som forutsetter læring og deling av kunnskap og erfaringer mellom mange aktører* (Divisjon for innovasjon, Norges Forskningsråd 2004:2)

På tross av at begge modellene er utviklet med det formål å illustrere et ideelt innovasjonsforløp innenfor ulike teknoøkonomisk paradigmer, er det likevel slik at modellene isolert sett kan ha forklaringsverdi for innovasjonsprosesser som foregår i en annen tid enn det teknoøkonomiske paradigmet modellen er utviklet innenfor. Selv om den interaktive innovasjonsmodellen er utviklet som ideal for innovasjonsprosesser i samtidens læringsøkonomi og inngår som del av det formelle rammeverket for kompetansemeglingsprogrammet, mener jeg likevel det er flere aspekter ved den lineære innovasjonsmodellen som er relevante for å drøfte meglernes kompetansemeglingsdiskurs. Jeg likestiller derfor de to modellene som to parallelle utgangspunkt videre i teorikapittelet. Dette preger også analysen.

3.2 Kunnskap som byggesten i innovasjonsprosesser

Innenfor økonomisk geografi benyttes innovasjonssystemer i analyser av blant annet stedspecifikke forhold for innovasjonsutvikling, og betydningen av innovasjoners spredning; altså prosessens romlige kontekst og den romlige spredningen av den (dictionary of human geography). Selve innovasjonsprosessens gang har ikke tradisjonelt vært i fokus for økonomisk geografi. *The innovation process itself has been more or less treated as a "black box." What happens within this "box" has been left to scholars from other disciplines* (Fagerberg 2005: 3). I forbindelse med blant annet evalueringer og empirisk arbeid⁴ på bakgrunn av systemtemteori, har det imidlertid også vært pekt på betydningen av bedriftenes kapasitet til å fylle den rollen de er tiltenkt i innovasjonsmodellene, og deres evne til å bidra i, og endre seg i overenstemmelse med innovasjonsprosessen. Med et slikt tilleggsperspektiv har bedriftenes læringsevne blitt relevant, noe som kommer til uttrykk ved at det blant annet blir henvist til bedriftenes absorberingsevne. I lys av denne tendensen, og mitt empiriske materiale, mener jeg det vil det være nyttig å utvide analyseobjektet i økonomisk geografi fra å være den innovative *struktur* til også å inkludere bedriften som innovativ *aktør*. I denne oppgaven inkluderer jeg derfor et mikroteoretisk grunnlag ved å fokusere på hvordan bedriftenes interne forhold har betydning for framgangen i, og utfallet av en innovasjonsprosess. I sin artikkel *The Firm in Economic geography*, argumenterer Peter Maskell nettopp for en slik utvikling

Eksempler på empirisk arbeid med utgangspunkt i systemteori, der også bedrifters evne til endring har vært vist til er: SNF-rapport nr. 14/04, "En strategisk analyse av de næringsrettede programmene og satsingene i regional- og distriktpolitikken" Jacobsen, Rusten, Stamland 2004. og NIBR-rapporten 2004:8 "Klynger, nettverk og verdiskaping i innland" Johnstad 2004.

innenfor faget. Han skriver blant annet: *Economic geography is distinguished by the absence of any real micro theoretical foundation that spells out precisely what makes the central actor of the sub discipline, the firm, behave and perform the way it does when competing in markets* (Maskell 2001: 340). Han etterspør en utvikling der bedriftsdefinisjoner og teorier fra fag som for eksempel psykologi eller økonomi blir importert inn i de økonomisk geografiske analyser. Da jeg ikke oppfatter økonomisk-geografisk teori alene som utfyllende for å kunne utvikle en mellomnivåteori om forutsetninger for utføring av programmet forskningsbasert kompetansemegling, fungerer altså oppgaven som et svar på Maskells forespørsel.

3.2.1 Kunnskapsbegrepet

Kunnskapsbegrepet blir relevant innenfor systemteorien når det gjelder innovasjoners innhold. Kunnskap kan anses som selve innovasjonsprosessens byggestener, i og med at det inngår i alle ledd av prosessen uansett om det forstås som en lineær eller en interaktiv prosess. Ulike former for kunnskap utvikles i ulike typer organisasjoner og lagres på ulike måter både i individer og i organisasjoner. Bedrifter, forskningsmiljøer og andre aktører kan slik forstås som drivere av innovasjonsprosessene, i og med at det er de som utvikler og forvalter kunnskapen. Jeg redgjøre videre for hvordan kunnskap både innenfor økonomisk geografi og andre fag behandles som en mangeartet størrelse. Å være driver i en innovasjonsprosess, noe som innebærer å forvalte slike størrelser, er altså ikke en ukomplisert oppgave. Kunnskap er skjørt og mye kan gå tapt i prosessene hvis det ikke forvaltes med omhu, noe jeg kommer tilbake til under punkt 3.4 Organisasjonsmessig læring på s. 42.

Kunnskap forstås ofte i litteraturen som delvis taus og delvis kodifisert. Litt forenklet kan man si at kodifisert kunnskap refererer til det vi i dagligtalen ofte kaller informasjon, mens taus kunnskap refererer til det vi i dagligtalen kan kalle kompetanse. Disse to formene for kunnskap er ofte gjensidig utfyllende i den forstand at den ene muliggjør den andre. Kodifisert kunnskap kan gjøres tilgjengelig ved hjelp av symboler, f.eks. ved å skrive en lærebok der kunnskapen redegjøres for, eller fortelle om noe i ett informasjonshefte. Kodifisert kunnskap kan altså skrives ned, videreføres til andre og tilegnes av de som kan lese og forstå språket. Leseren må imidlertid kunne det gitte språket og evne å forstå det som formidles, noe som krever at mottakeren har taus kunnskap som kan danne forståelsesgrunnlag for den kodifiserte kunnskapen. *Knowledge is never fully codified. Indeed*

it might be better to view verbal texts and manuals as cognitive supports that in interaction with prior tacit knowledge leads to particular understanding (Berg Jensen et al. 2004: 8)

Denne todelingen av kunnskapsbegrepet kan kobles til en kunnskapsoppdeling i fire ulike underkategorier. Fortrolighet med disse underkategoriene kan være til nytte hvis man skal forstå hvordan ulik kunnskap krever ulik håndtering og oppfølging.

Tabell 2. Oversikt over kunnskapsformer

Kodifisert kunnskap <ul style="list-style-type: none">• Know - what: Kunnskap om fakta.• Know - why: Vitenskapelig kunnskap om prinsipper og lover.
Taus kunnskap <ul style="list-style-type: none">• Know - how: Ferdigheter. Kapasiteten til å gjøre noe.• Know - who: Sosiale ferdigheter. Kjennskapen til aktører hvor ekspertise finnes.

Basert på Lundvall 1995.

Know-what kan for eksempel være statistikk som enkelt kan lagres og forvaltes som data i et dataprogram eller ett kartotek, og som kan spres og gjøres kollektivt gjennom for eksempel en bedrifts intranett eller registre.

Know-why kan tilegnes av individer gjennom studier eller erfaring, og krever aktiv tilgjengeliggjøring for at andre ansatte i en bedrift skal kunne dra nytte av den. Know-why tilføres altså bedriften gjennom spredning av ansattes individuelle kunnskap.

Know-how anses som lokal kunnskap ved at den er et resultat av hvordan ting gjøres på ett gitt sted, eller i denne sammenheng, i en gitt bedrift. Kunnskapen går i arv fra en generasjon til en annen gjennom at nye lærer av erfarne ved å observere og underkaste seg dem. Hvordan glassmesteren forsiktig blåser luft inn i røret for å forme til ett glass kan ikke forklares i en bok, men man kan lære mye av å iaktta hvordan han gjør det.

Know-who anses på samme måte som know-how, som lokal kunnskap. Know who refererer både til hver enkelt ansatts kjennskap til sine kollegers know-why, men også bedriftens samlede kjennskap til hvor relevant ekstern kunnskap finnes. Det siste reflekteres i bedriftens eksterne nettverk.

Know-what og -why anses gjerne som en nyansering av begrepet kodifisert kunnskap, mens know-how og -who brukes om taus kunnskap. *While important aspects of know-what and know-why may be obtained through reading books, attending lectures and accessing data bases the two other categories are much more rooted in practical experience* (Jensen m.fl 2004:12). Know-what og why tilegnes bedriften gjennom de ansatte, mens know-how og -who i store grad tilegnes de ansatte gjennom deltagelse i bedriftsfellesskapet. Jeg sammenfatter nå videre en dypere forklaring av hvordan taus og kodifisert kunnskap avhenger av hverandre i en innovasjonsprosess og viser hvordan en bedrift kan dra ulik nytte av å utvikle sin samlede kunnskapsbase enten horisontalt (bred kunnskapsbase) eller vertikalt (spesialisert/ dyp kunnskapsbase). Dette gjøres på bakgrunn av både den systemteoretiske tradisjonen og en psykologi-inspirert organisasjonsteoretisk tradisjon.

3.3 Bedrift forstått som institusjonell gruppe

Sett i lys av et sosialkonstruktivistisk perspektiv må det som her karrakteriseres som kodifisert kunnskap, slik jeg har vært inne på i metodologikapittelet, ha klangbunn i de aktuelle aktørers sett av meningsmønster for å få relevans. Dette perspektivet på kunnskap gjenspeiler seg i systemteoretisk innovasjonsteori, når *institusjoner* introduseres som bestemmende for hvordan kunnskap gjøres gyldig. Institusjoner brukes om vaner, rutiner, normer og regler som deles av en større eller mindre gruppe mennesker organisert i formelle eller uformelle konstellasjoner og som styrer deres persepsjon av verden. *It is impossible for an individual to think and act in any specific field of the application of knowledge without being influenced by the institutional set-up* (Lundvall 1992: 26 og 27). En bedrift kan anses som en slik gruppe av mennesker der det utvikles et felles meningsmønster som styrer medlemmenes, altså de ansattes, persepsjon på sin aktivitet og kontekst. *An "instituted community", which could be a firm or a network of firms, has a profound influence on the learning going on within it* (..) *Basically institutions influence change through their impact on learning* (..) *Knowledge*

which is not institutionally supported, and does not fit into a cultural context, tends to be forgotten (Lundvall 1992: 29).

Institusjonsbegrepet representerer en komponent som er inkludert i innovasjonssystemenes logikk. *Basically, an innovation system consists of a production structure and an institutional infrastructure, and the interaction between these structures (Asheim 2003: 27).*

3.3.1 Bedrifters organisasjonsmessige erkjennelse

Innenfor organisasjonsteori er det bred enighet om at det i alle organisasjoner utvikles felles mentale modeller og forståelsesrammer som påvirker deres handlingsrom. Teoriretningen er inspirert av kognitiv psykologi, der blant annet begrepet *cognition*, eller *erkjennelse*, er hentet for å beskrive disse sosialt regulerende mekanismene. *The psychological literature has focused predominantly on the information processing consequences of mental models. Organization and management researchers have extended the analysis to the group and organizational levels. (...) Organizational cognition differs from individual cognition because it encompasses a social dimension (Lam 2005:123).* Begrepet organisasjonsmessig erkjennelse er beslektet med institusjonsbegrepet som benyttes innenfor systemteoretisk innovasjonsteori. Begge begrepene viser til at ansattes delte meningsmønstre bidrar til å styre en bedrifts forståelsesrammer og dertil innovasjonsaktivitet.

Mest sentralt i organisasjonslæringsteorien er bedrifters evne til å dele og utvikle kunnskap internt. Taus kunnskap, som fungerer som bedriftens felles kunnskapsplattform for tilegning av kodifisert, eksternt generert kunnskap utvikles gjennom sosial interaksjon og styrker den felles organisasjonsmessige erkjennelsen. *At the heart of the theory is the idea that tacit knowing constitutes the origin of all human knowledge, and organizational knowledge creation is a process of mobilizing individual tacit knowledge and fostering its interaction with the explicit knowledge base of the firm (Lam 2005:125).* I lys av systemteoretisk tradisjon, kan man si at interaksjon leder fram til institusjonalisering av taus kunnskap. Når taus kunnskap inkluderes som tatt-for-gitt-heter blant alle bedriftens ansatte kan den forstås som institusjonalisert.

3.3.2 Bedrifiers forståelsesrammer; en samlebetegnelse

Begge begrepene *organisasjonsmessig erkjennelse* og *institusjonelt fellesskap* henspeiler på den grunnleggende forståelsen som deltagerne i en organisasjon deler, og i denne oppgaven gjøres begrepene relevante som den forståelsesrammen ansatte i en bedrift deler. Videre i oppgaven henviser jeg til disse begrepenes meningsinnhold under ett, som nettopp *bedrifiers forståelsesrammer*. Som vist ovenfor har de to fagtradisjonene økonomisk geografi og organisasjonsteori overlappende budskap når det gjelder den betydningen som tilegnes taus kunnskap som taes for gitt av en organisasjons deltager. Ved å samle meningsinnholdet fra de to tradisjonene under ett samlebegrep ønsker jeg å understreke at de to tradisjonene kan være gjensidig utfyllende når innovasjonsprosesser skal forklares. Samtidig med at organisasjonsteorien her overlapper systemteorien tilfører den også et tilleggsperspektiv når det understrekes at en bedrifts organisasjonsmessige erkjennelse i mange tilfeller kan betraktes som en styrke for bedriftens innovasjonskapasitet, men at den i andre sammenhenger kan være til hinder for denne kapasiteten. På den ene siden er en bedrifts evne til å utvikle seg videre innenfor fagfelt som er etablert i dens organisasjonsmessige erkjennelse, eller meningsmønster, sterk. På den andre siden kan det være vanskelig for en bedrift å integrere kunnskap fra fagfelt som ikke er etablert i bedriftens meningsmønster, da det lett oppfattes som irrelevant og således ikke blir husket og/eller forstått. *The paradox seems to be that organizational cognition can be at once enabling and crippling, like two sides of the same coin* (Lam 2005:124). En bedrifts forståelsesramme har altså innvirkning på hvordan en bedrift opptrer i en innovasjonsprosess og forvalter kunnskap. Dette er ett poeng som gjør det interessant å belyse innovasjonsprosessene med organisasjonslæringsteori.

3.4 Organisasjonsmessig læring

Læring er noe som i dagliglivet ofte assosieres med at individer utvikler seg, men også organisasjoner kan lære. En organisasjon har en kompleks læringsfunksjon, i den forstand at den både kan være læringsarena for sine ansatte, men at den også som en selvstendig aktør lærer blant annet som del av innovasjonsprosesser den er del av. Hedberg forklarer at organisasjoner kan lære ved å fremheve hvordan de forståelsesrammene som deles i en organisasjon overlever selv om medlemmene skifter. Med dette presiserer han også at organisasjonsmessig læring ikke kun er summen av medlemmenes læring. *Organizations do*

not have brains, but they have cognitive systems and memories. As individuals develop their personalities, personal habits, and beliefs over time, organizations develop world views and ideologies (Hedberg 1981 i Fiol 1985: 804). Organisasjonsmessig læring skaper til forskjell fra individuell læring formelle endringer i organisasjonen, som vil danne nye utgangspunkt for medlemmenes handling. Disse endringene kan ha ulik grad av kompleksitet, og avhenger av om bedriften lærer gjennom å tilegne seg ekstern kunnskap som allerede har klangbunn i dens forståelsesramme, eller om den lærer ved å utvikle kunnskap gjennom interaksjon med aktører som i utgangspunktet ikke deler dens forståelsesrammer. Hedberg og Argyris er to anerkjente organisasjonsteoretikere som har utviklet begreper som skiller disse to læringssystemene fra hverandre, og de følger opp med å drøfte hvilke organisasjonsmessige utfordringer de fører til. Ved å presentere deres organisasjonslæringsbegreper legger jeg grunnlag for å drøfte hvordan bedriften som driver i en innovasjonsprosess forvalter kunnskap gjennom sin egen læringsprosess.

3.4.1 Enkeltkretslæring og dobbeltkretslæring

Hedberg påpeker at organisasjonsmessig læring ikke er det samme som implementering av eksternt generert kunnskap. Han erkjenner imidlertid at implementering *kan* være læring, men at læring også kan innebære så mye mer. I hvilken grad læring forstås som implementering kan angis på en læringsskala som strekker seg mellom ”lower-level” læring og ”higher-level” læring. Denne skalaen viser hvordan læring kan innebære ulik grad av kognitiv utvikling, altså i hvilken grad det fører til endring av forståelsesrammene i bedriften. Lower-level læring er den formen for læring som kan beskrives som implementering, mens higher-level læring er en mer kompleks prosess som fordrer endring av bedriftens forståelsesrammer. Ved lower-level læring skal organisasjonen bli flinkere til å handle innenfor de forståelsesrammene som det allerede opereres med utgangspunkt i. Lite organisasjonsmessige endringer kreves da læringen gjennomføres uten særlig grad av verken økonomiske eller innsatsmessige krav.

Ved higher-level læring skal organisasjonen bli flinkere gjennom å endre den forståelsesrammen det opereres på bakgrunn av. *Her har man altså innført nye kognitive skjema eller forståelsesstrukturer (mentale representasjoner av bedriftsfenomener) med hensyn til problemløsning og beslutningstaking* (Kaufmann og Kaufmann 1998: 188).

Ved slik mer kompleks læring kreves det at både organisasjonens medlemmer og organisasjonen i seg selv gjennomgår større endringer. *Lower-level learning occurs within a*

given organizational structure, a given set of rules (...) Higher-level learning, on the other hand aims at adjusting overall rules and norms (Fiol 1985: 807-808).

Argyris benytter en annen terminologi for å adressere de to ytterpunktene. Han er litt mer bastant i sin retorikk når han redegjør for to ulike måter organisasjonsmessig læring kan skje. Den enkleste formen for læring blir adressert med begrepet enkeltkretslæring, mens mer kompleks læring omtales som dobbeltkretslæring.

Dobbeltkretslæring er et begrep som inbefatter både faglig (f.eks. teknologisk) og organisasjonsmessig læring. Den organisasjonsmessige læringen skjer internt i bedriften, men blir først nødvendig i møtet med andre organisasjoner som den gjennom interaksjon har som formål å utvikle kunnskap sammen med.

Ulike læringsmønstre skaper ulike organisasjonsmessige utfordringer. Argyris hevder at dobbeltkretslæring naturlig vil møte motstand fra medlemmene i organisasjonen. Vaner, rutiner, normer, regler og taus kunnskap er definerende for organisasjonens identitet og medlemmene utvikler trygghet og egen rolle på bakgrunn av disse forståelsesrammene. Videre hevder han at det i en hver organisasjon er normbestemt at man skal forsvare organisasjonen mot forandring. Dette utspiller seg på bakgrunn av medlemmenes ufullstendige forståelse av sine egne mellommenneskelige prosesser (Moxnes 1981:135-136). Moxnes tilføyer om medlemmene at: *mangelen på en referanseramme som de kan vurdere sine egne prestasjoner i forhold til, bidrar til en slik manglende utvikling* (1981: 136). Organisasjonsmessige utfordringer knyttet til dobbeltkretslæring krever altså omfattende utviklings- og omstillingstiltak i en bedrifts organisasjon, noe som i følge Argyris krever bred medvirkning. *I tillegg til den rene kognitive læringen, forutsetter den typen holdningsendringer som her inngår, også emosjonell læring, bl.a. gjennom avlæring og ny læring av fundamentale arbeidsverdier* (Kaufmann og Kaufmann 1998:184).

Jeg begrenser meg her til å referere de to forutsetningene som Argyris trekker fram som mest avgjørende for at dobbeltkretslæring skal kunne forekomme parallelt med faglig kunnskapsutvikling. Den ene forutsetningen oppsummeres i stikkordet *avlæring*. Når noe som har blitt tatt for gitt må endres, skaper det utrygghetsfølelser fordi endringene kan virke unaturlige. Håndtering av angst for endring gjennom konfrontasjon med de ansattes tatt-for-gitt-heter må overkommes parallelt med interaksjonen med eksterne FoU-institusjoner i en

innovasjonsprosess. Den andre forutsetningen oppsummeres i stikkordet *medvirkning*. Alle i organisasjonen må inkluderes for at nye forståelsesrammer skal få gehør. I en situasjon hvor de gamle forståelsesrammene forsvares av noen ansatte, mens nye forståelsesrammer legges til grunn for nye handlingsformer som noen andre ansatte forsøker å etablere i organisasjonen, vil det nye nødvendigvis overkjøres som en mekansime av bedriftens iboende forvarsmekanismer for det gamle. Om ikke læringsprosessene er tuftet på bred medvirkning vil altså de nye handlingsformene bli umulige å gjennomføre (Kaufmann og Kaufmann 1998, og Schein 1982 og Moxnes 1981). Argyris mener at disse forsvarsmekanismene kan reduseres gjennom følgende prosedyrer:

1. *Diagnostisere problemet (gjennom analyse som identifiserer konkrete forsvarsmekanismer)*
2. *Forbinde diagnosen med deltakernes faktiske adferd*
3. *Vise hvordan atferd skaper organisasjonsmessige forsvarsrutiner*
4. *Hjelpe dem til å endre atferd*
5. *Endre forsvarsrutiner som forsterker den gamle atferden*
6. *Utvikle nye organisasjonsmessige normer og en kultur som forsterker den nye atferden*

En slik organisasjonslæring er så omfattende at den krever både tid, omfattende endringsprosesser og hjelp fra konsulentekspert (Kaufmann og Kaufmann 1998: 187. min parantes).

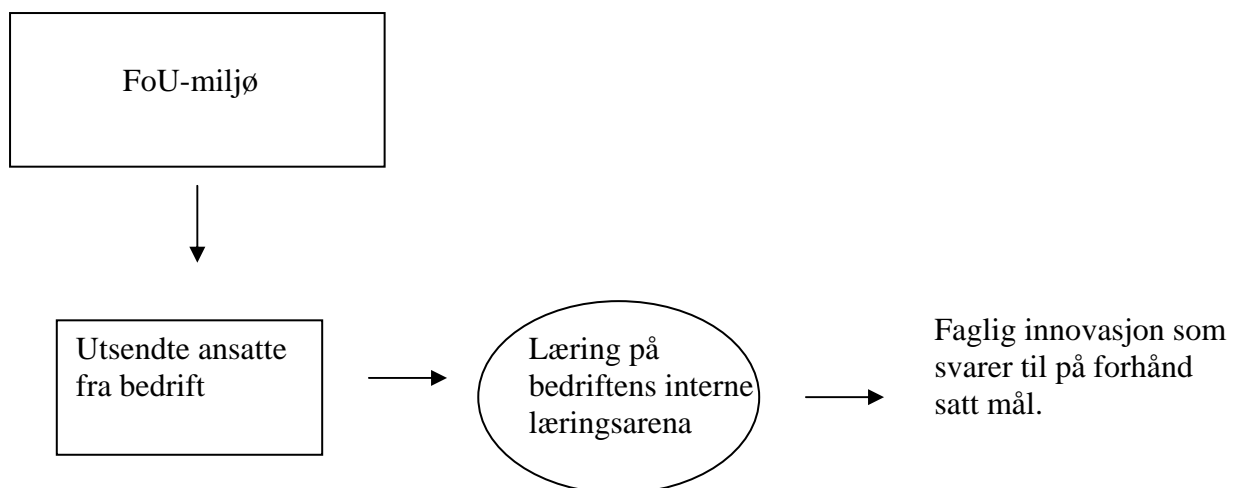
3.5 Sammenfatting av teori om læringsformer og innovasjonsprosesser

Jeg har nå presentert ulike former for organisasjonslæring, og ved å belyse innovasjonsmodellene med disse læringsformene presenteres i det følgende en forklaring for hvilke evner bedriftene bør ha for å kunne delta i en innovasjonsprosess der radikale innovasjoner er målsettingen. Sammensettingen av de to teoretiske bidragene presenteres videre i form av to ytterpunkter, og det er viktig å huske at innovasjonsprosesser kan foreløpe som mellomformer av disse.

Som jeg beskrev innledningsvis i kapittelet, så illustrerer den lineære innovasjonsmodellen innovasjonsprosessen som en prosess der kunnskap utvikles av et FoU-miljø, og videre overføres ved f.eks. salg til en bedrift, som så benytter denne til å videreutvikle sine produkter eller tjenester. På papiret kan en slik prosess se ut til å være enkel å gjennomføre og trygg i

den forstand at bedriften vet hva den ønsker å oppnå med kunnskapen fra FoU-miljøet før de innvolverer seg med det. Innovasjonsmålet er altså gjerne allerede satt av bedriften når prosessen starter. I lys av organisasjonslæringsteorien jeg har presentert er ikke kunnskapsoverføring noe som kan skje uten at visse forutsetninger ligger til grunn. Jo mer avansert den eksternt genererte og akademiske kunnskapen er, jo høyere spesialiseringsnivå kreves av bedriften for at den skal være i stand til å forstå den og utnytte den.

FoU-miljøet tilbyr kodifisert kunnskap i form av know-why innenfor ett gitt fagfelt. Bedriften på sin side må være i stand til å manøvrere i fagmarkedet for å finne fram til dette aktuelle FoU-miljøet, med andre ord må den ha godt utviklet know-who. I tillegg må den både ha en forståelsesramme som gjør det enkelt for dem å inkludere den eksternt genererte kunnskapen i et allerede fungerende handlingsmønster. Dette innebærer både evner til å ta i bruk den eksterne kunnskapen – know-how, tilgang på all praktisk informasjon tilknyttet den forskningsbaserte kunnskapen – know-what, og sist men ikke minst ett akademisk eller utdanningsmessig nivå som er så høyt at den eksterne kunnskapen kan bygges direkte på det – know-why. En i utgangspunktet vertikal kunnskapsbase (dyp/spesialisert) vil lette innovasjonsprosessens forløp. Den eksternt genererte kunnskapen kan tilføres bedriften ved at noen av dens ansatte forstår den, for så å gjøre den tilgjengelig for de resterende medlemmene, og gjøres til eiendom for bedriften. Dette vil stort sett være uproblematisk da den nye spesialkunnskapen er i tråd med de ansattes felles meningsmønster, og derfor står godt i forhold til de ansattes forståelsesrammer. Tilgjengeliggjøringen av denne kunnskapen gjøres internt i bedriften. Bedriften kan altså anses som en læringsarena for sine ansatte i større grad enn at bedriften selv er den lærende aktøren. Hvis alle disse forutsetningene ligger til grunn kan overføringen skje relativt uproblematisk, og læringsprosessen kan karakteriseres som en enkeltkretslæring der organisasjonen forblir uendret som resultat av innovasjonsprosessen, men at produktet/tjenesten de selger blir radikalt endret ved at de ansatte får tilgang på nyervervet, eksternt generert kunnskap. Denne prosessen skiller seg fra hvordan inkrementelle innovasjoner utvikles, selv om også det gjerne kan karakteriseres som enkeltkretslæring. Forskjellen ligger først og fremst i at innovasjonen her skjer på bakgrunn av eksternt generert og forskningsbasert know-why som bedriften ikke ville hatt mulighet til selv å utvikle gjennom interne, hverdagslige problemløsningsrutiner. Modellen under er ment å illustrere hvordan ekstern kunnskap gjennom læring kan etableres i en bedrift gjennom en lineær innovasjonsprosess.

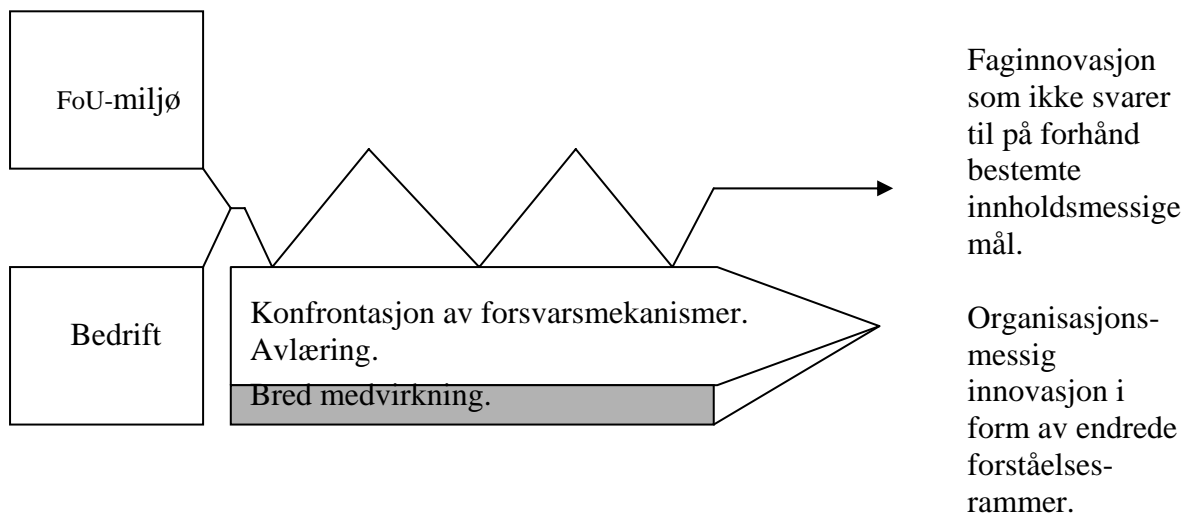


Figur 2. Den lineære lærings- og innovasjonsmodellen.

Basert på min sammenstilling av systemteoretisk innovasjonsteori og organisasjonslæringsteori.

Som jeg også beskrev tidlig i kapittelet illustrerer den interaktive innovasjonsmodellen innovasjonsprosessen som en prosess der kunnskapen som til slutt vil ligge til grunn for en innovasjon, utvikles gjennom interaksjon mellom bedrift og FoU-miljø. Det faglige utbyttet bedriften vil kunne få av prosessen kan ikke bestemmes i forkant, noe som i teorien kan skape uro i forhold til gevinsten av prosessen. Når en slik prosess begynner å rulle vil bedriften måtte kommunisere med ett eksternt forskningsmiljø med andre formål enn dem selv og med et fremmed akademisk og spesialisert språk, noe som tilsier at de har en annen forståelsesramme enn bedriften. Når disse to organisasjonene har bestemt seg for å "slå sine hoder sammen" for å skape noe nytt, krever det at de begge må utfordre egne forståelsesrammer. I oppgaven har jeg valgt å ha et bedriftsfokus, så jeg går ikke noe nærmere inn på de interne prosesser som kreves av forskningsmiljøet som organisasjon. Når det gjelder bedriften er det viktig å anse den som en lærende aktør, mer enn en læringsarena. Denne form for prosess vil dertil kreve en bred deltagelse blant ansatte der de alle konfronteres med egne forståelsesrammer og forsvarsmekanismer. Gjennom en slik prosess vil bedriften ikke bare tilføres ny know-why og -what, men også utvikle ny know-who og -how, som altså krever at den kvitter seg med allerede eksisterende tatt-for-gitt-heter som vil komme i veien. Kun gjennom konfrontasjon og utviklende tiltak kan bedriften være i stand til å bidra i interaksjonen, og dra nytte av det forskningsmiljøet bidrar med der. Prosessen vil bli lettere

hvis bedriften i utgangspunktet har en horisontal (bred) kunnskapsbase, da dette forenkler tilknyttingen til et aktuelt forskningsmiljø og bidrar til lavere forsvarsmekanismer for det allerede etablerte. Formen for læring som her er skissert kan karakteriseres som dobbeltekretslæring, der både faglig innovasjon (nyhet) og organisasjonsmessig innovasjon utvikles side om side i en gjensidig avhengig prosess. Modellen under er ment å illustrere denne prosessen.



Figur 3. Den interaktive lærings- og innovasjonsmodellen
Basert på min sammenstilling av systemteoretisk innovasjonsteori og organisasjonslæringsteori.

3.6 Absorberingsevne

Innenfor litteratur som er basert på systemteori om innovasjon som prosess anvendes ofte begrepet absorberingsevne om bedrifters læringsevne. *Læring er det som opprettholder balansen mellom rutinene og kreativiteten, men læringsevnen avhenger av bedriftens absorberingsevne. Dette gjelder bedriftenes evne til å gjenkjenne, assimilere og utnytte intern og ekstern kunnskap* (Johnstad, 2004: 115). Begrepet absorberingsevne ble først introdusert i 1990 av organisasjonsforskerne Cohen og Levinthal, og har fått betydning innenfor økonomisk geografi i takt med at den interaktive innovasjonsmodellen har fått mer akademisk og politisk innflytelse. Begrepet Absorptive Capacity (ACAP) ble gitt betydningen; bedrifters evne til å verdsette, assimilere og benytte ny kunnskap. Cohen og Levinthal argumenterer for at disse evnene var avgjørende for innovasjonskapasiteten til en bedrift. Absorberingsevnen

(ACAP) ble forklart som en funksjon av at kunnskap som var ny for bedriften kunne reflekteres i dens allerede eksisterende kunnskapsbeholdning.

Gjennom å investere i oppbygningen av en grunnleggende vitenskapelig kunnskapsbeholdning ville en bedrift altså kunne bli i stand til å tilegne seg nye forskningsresultat og slik øke sin absorberingsevne. *Absorptive Capacity may be created as a byproduct of a firm's R&D investment* (Cohen og Levinthal 1990:129). En utviklet grunnforståelse av fagfeltet bedriften potensielt kan innovere innenfor vil være avgjørende for å utvikle et felles språk med forskere innen feltet, noe som vil bidra til en gjensidig forståelse mellom bedriften og forskningsmiljøet som aktører i en innovasjonsprosess. *At the most elemental level, this prior knowledge includes basic skills or even a shared language but may also include knowledge of the most recent scientific or technical developments in a given field* (1990: 128).

Cohen og Levinthal ser altså en bedrifts allerede eksisterende kunnskap, som uttrykk for bedriftens læringsevne da den gir assosieringsgrunnlag for relatert forskningsbasert kunnskap og dertil forenkler tilegningen av den. De argumenterer dermed for at vertikal kunnskapsutvikling er nyttig for å forkorte tilegningsprosessen av eksternt generert, og forskningsbaserte kunnskap. Jo mer spesialisert bedriften allerede er innenfor ett fagfelt, jo mindre er det å lære seg, og dertil mindre innsats og kostnader kreves når nye forskningsresultater gjøres tilgjengelig innenfor dette feltet. *Two related ideas are implicit in the notion that the ability to assimilate information is a function of the richness of the pre-existing knowledge structure: learning is cumulative, and learning performance is greatest when the object of learning is related to what is already known* (1990:131).

Cohen og Levinthals teorier er blitt brukt i stor utstrekning innenfor empirisk forskning, og er blitt kritisert, men også videreutviklet av andre. På bakgrunn av den sammenfattingen av systemteori og organisasjonslæringsteori jeg har gjort over, mener jeg å ha grunnlag for å hevde at dette absorberingsbegrepet ikke er dekkende for en bedrifts læringsevne. Blant de mest siterte kritikere av Cohen og Levinthal er Zahra og George (2002). De kritiserer Cohen og Levinthal for å fokusere utelukkende på teknologisk innovasjon og for å lukke betydningen av bedrifters absorberingsevne til innovasjonsprosesser innenfor bestemte teknologiske speialiseringsløp. Med terminologien benyttet overfor, kan Cohen og Levinthals definisjon av absorberingsevne kritiseres for kun å omfatte enkelkretslæring. Å begrense en bedrifts

læringsevne på denne måten, hevder Zahra og George, kan føre til at bedriftene opplever teknologisk lock-in. De presenterer en ny definisjon av begrepet ved å argumentere for at en bedrifts *dynamiske organisatoriske kapabilitet* bestemmer en bedrifts absorberingsevne. *We propose a reconceptualisation of ACAP as a dynamic capability pertaining to knowledge creation and utilization that enhances a firm's ability to gain and sustain a competitive advantage* (Zahra og George 2002:185). Videre understreker de at slike dynamiske kapabiliteter påvirker en bedrifts organisasjonsmessige endring og at det er bestemmende for bedrifters utviklingsforløp. Zahra og George legger opp til at en bedrift bør forsøke å utvikle sin kunnskapsbase horisontalt, altså gjøre sin forståelsesramme så bred som mulig, for mer fleksibelt å kunne tilegne seg ett bredt spekter av eksternt generert kunnskap. Deres definisjon av absorberingsevne som en dynamisk kapabilitet, er mer i tråd med de evner som kreves av en bedrift som skal bidra i en innovasjonsprosess etter den interaktive modell.

Zahra og George deler en bedrifts absorberingsevne inn i *potensiell* absorberingsevne (PACAP) og *realisert* absorberingsevne (RACAP). Den potensielle absorberingsevnen brukes om en bedrifts evne til kontinuerlig å erverve kunnskap og å gjøre seg fortrolig med ny kunnskap. Realisert absorberingsevne brukes om en bedrifts evne til å transformere eksternt kunnskap til egen kontekst og evnen til å utnytte slik kunnskap. Dette er evner som de mener kan gi utslag i konkret kommersialisering av produkt eller prosessinnovasjoner som resultat av tilegning av eksternt generert kunnskap. *Potential ACAP (PACAP) (...) captures Cohen and Levinthal's (1990) description of a firm's capability to value and acquire external knowledge but does not guarantee the exploitation of this knowledge. Realized ACAP (RACAP) (...) reflects the firm's capacity to leverage the knowledge that has been absorbed* (2002:190). PACAP og RACAP fremstilles som like betydningsfulle for en bedrifts helhetlige innovasjonsevne.

Videre argumenterer Zahra og George blant annet for tre ulike forhold de mener kan styrke en bedrifts absorberingsevne og dertil bedriftens innovasjonskapasitet (2002):

1. Eksponering av mangfoldig, eksternt kunnskap kan styrke bedriftens assosieringsgrunnlag, og slik evnen til å erverve spesialisert kunnskap og videre gjøre seg fortrolig med den. *The greater a firm's exposure to diverse and complementary external sources of knowledge, the greater the opportunity is for the firm to develop its PACAP* (2002:193).

2. Bedring av en bedrifts *organisatoriske hukommelse* gjennom styrking av erfaringsgrunnlaget kan igjen styrke dens evne til å håndtere ny kunnskap. Erfaringsgrunnlaget refereres til blant annet som bedriftens produktutvikling, interaksjon med kunder, eller allianser med andre firmaer. *Experience will influence the development of a firm's PACAP. Specifically, experience influences the locus of search and the development of path-dependent capabilities of acquisition and assimilation of externally generated knowledge* (2002:193).
3. Sosial integrasjon mellom ansatte i et firma gir grunnlag for deling av relevant kunnskap mellom dem samtidig som det styrker deres gjensidige forståelse av hverandres kunnskap. Når ansatte har forståelse og kjennskap til hverandres kunnskap gjør det bedriften som helhet kompetent til å transformere og utnytte eksternt generert kunnskap. *Use of social integration mechanisms reduces the gap between PACAP and RACAP, thereby increasing the efficiency factor (n). Social integration mechanisms lower the barriers to information sharing while increasing the efficiency of assimilation and transformation capabilities* (2002:194).

Disse forholdene er i overensstemmelse med Argyris begrep om dobbeltekretslæring og kan, slik jeg ser det, derfor også støtte bedriftens mulighet til å delta som aktør i interaktive innovasjonsprosesser.

3.7 Forutsetninger, muligheter og fallgruver ved ulike innovasjonsprosesser

På tross av at den interaktive innovasjonsmodellen fungerer som ideal for utførelse av innovasjonsprosesser både i akademien og i samtidspolitikken, har jeg i dette kapittelet sidestilt den med den lineære innovasjonsmodellen. Ved å sammenstille dem med relevant organisasjonsteori, har jeg argumentert for at læringsprosesser er av avgjørende betydning for gjennomføring av innovasjonsprosesser i praksis. Jeg har kunnet konkludere med at gjennomføringen av lineære eller interaktive innovasjonsprosesser fordrer at bedriftene som kunnskapsforvaltende aktører innehar absorberingsevner i forståelsen til henholdsvis Cohen og Levinthal eller Zahra og George. Det teoretiske rammeverket jeg her har skissert er i tråd med forskningsobjektet Alice Lam kaller ”organizational innovation”, noe som forklarer kapittelets tittel. I likhet med Fagerberg og Maskell argumenterer hun for at forskere innen ulike fagtradisjoner kan dra nytte av å bygge bro mellom sine teorigrener. Lam kritiserer både

systemteoretikere for å utelukke analyser av endring og organisasjonsmessig innovasjon, og organisasjonsteoretikere for ikke å relatere sine studier om organisasjonsmessig erkjennelse og læring til innovasjon; *researchers in the field of organizational studies who have developed a rich literature on organizational cognition, learning, and creativity rarely relate their work explicitly to innovation* (Lam 2004: 139-140). Hun hevder at organisasjonsteori kan bidra med et mikronivå i innovasjonsanalysene, noe som vil kunne resultere i en mer helhetlig innovasjonsteori. *As a result, this stream of work which offers great potential for understanding the micro-dynamics of organizational change and innovation remains outside the main arena of innovation studies. (..) This is an area where organization and management research could make a significant contribution by placing a great emphasis on rigorous empirical research and theory building* (Lam 2004: 139-140).

Det er to forhold som utpeker seg som særlig relevant for utførelse av kompetansemegling på bakgrunn av teorisetten jeg har komponert. Det første er spørsmålet om når et bedriftsprosjekt bør inngå i en innovasjonsprosess etter den lineære modellen og når det vil være hensiktsmessig at et bedriftsprosjekt bør inngå i en innovasjonsprosess etter den interaktive modell. Det andre forholdet er spørsmålet om kompetansemeglere kan bidra til at bedriftene utvikler den nødvendige absorberingsevne som kreves for å delta som kunnskapsforvaltende aktør i enten lineære eller interaktive innovasjonsprosesser.

Det første forholdet nøyer jeg meg med å dvele ved i de siste avsnitt av dette kapittelet, og der forsøke å forsvare sidestillingen mellom de to innovasjonsmodellene som ligger til grunn for komponeringen av dette kapittelets teorisetten. Det andre forholdet følger jeg opp i analysekapittelet ved å benytte teorisetten for å forklare betydningen av de diskursivt bestemte forutsetningene for utføring av kompetansemegling.

Små og mellomstore bedrifter er både formelt, og etter min erfaring også i praksis, målgruppen for programmet forskningsbasert kompetansemegling. Disse bedriftene har ofte lite organisasjonsmessig spillerom. Sagt med andre ord; alle deres ressurser går stort sett med i den daglige virksomheten. En av kompetansemeglerne mente derfor at det alltid ville være mer attraktivt for en SMB å kjøpe, eller på annen måte skaffe seg spesialisert kunnskap, enn å skulle samarbeide om å utvikle den selv gjennom interaksjon med ett forskningsmiljø. Han hevdet at det å skulle drive et utviklingsprosjekt i samarbeid med eksterne forskere alltid vil være et sjansespill fordi investeringer i prosjekter uten et konkret definert innovasjonsmål,

ikke kan garantere avkastning. Det kan rett og slett skje at utviklingsprosjektet ikke vil gi nyttige resultater for bedriften. Megleren brukte denne sammenligningen: Å investere tid, penger og arbeidsressurser i et utviklingsprosjekt vil være som å tippe lotto. For hvert lodd man kjøper – eller hver innvestering man gjør, må man ha råd til å ikke vinne gevinsten. For hver innvestering en SMB gjør, må den altså ha nok kapital til å ikke regne med å få noe ut av utviklingsprosjektet den innvesterer i.

Dette bildet av SMB'er som svært økonomisk presset støtter en lineær innovasjonsmodell der bedriften vil være tryggere på utfallet av prosessen. Dette krever imidlertid at bedriften importerer kunnskap fra et forskningsområde som allerede er godt fundert i dens forståelsesramme.

Å satse "trygt" på denne måten kan i dagens læringsøkonomi likevel være det samme som å skyte seg selv i foten. Bedrifter som kun innoverer lineært kan lett bli så ensidig fokusert at de ikke blir i stand til å endre sin organisasjon og produkt/tjenest for å imøtekomme et flyktig marked. Dette kalles lock-in, og kan bety slutten på bedriften i ytterste konsekvens. Derfor krever lineær innovasjon at bedriften har en veldig god markedsoversikt og er trygg på at den retning det legges opp til er strategisk i forhold til markedet. *If a firm select a specific innovation path very early, it may (if it is lucky) enjoy "first mover" advantages. But it also risks being "locked in" to this specific path (..)* (Fagerberg 2005:10).

"Å lære å lære" er en evne som refereres til som deuterolæring, og som Argyris hevder kan skje ved at bedrifter over tid kontinuerlig utfordrer sine forståelsesrammer gjennom dobbeltekretslæring (Kaufmann og Kaufmann 1996:188). Når en interaktiv innovasjonsprosess anses som en prosess som fordrer dobbeltekretslæring, innebærer det altså at interaktive innovasjonsprosesser ikke bare er nyttige for å kunne presentere en nyhet på markedet, men også for å styrke sin organisasjon til kontinuerlig å bli i stand til å presentere slike nyheter på markedet.

4. Diskursanalyse

Det er meningsfullt å løfte fram uavklarte forhold tilknyttet kompetansemeglingsprogrammet all den tid oppgavens formål er å gjøre ulike måter å forstå programmet på tilgjengelig for diskusjon i den videre utviklingen av det. Gjennom arbeidet med å få klarhet i programmets virkemåte og struktur, ble jeg ofte møtt med ulike svar fra ulike hold. Det være seg om svarene kom fra Forskningsrådets representanter, om jeg fant dem i Forskningsrådets dokumenter eller om det var fra forskjellige kompetansemeglere og/eller bedriftsrepresentanter. Forhold knyttet til *mevlernes oppgaver*, *innovasjonsbegrepet* og *programmets målgruppe* framstod i denne tidlige fasen av mitt arbeid som ikke fullt ut avklart. Avgrensningen av hvilke temaer det ville være meningsfullt å inkludere i analysen av kompetansemeglingsprogrammet som diskursorden er derfor utledet fra disse temaene. Innledningsvis i dette kapittelet gjør jeg rede for hvordan uklarhetene tilknyttet de tre ovennevnte temaene framstod. Temaene legges deretter til grunn for en diskursanalyse. Denne analysen utføres etter de prinsipper og med utgangspunkt i de analysebegrepene som er skissert i metodologikapittelet. I diskursanalysen tillater jeg meg å benytte flere sitater fra intervjuer med informantene mine. Dette gjør jeg for å legitimere og gjøre konstruksjonen av diskursgruppene gjennomskuelig. Å benytte mange sitater blir slik ett ledd i å gi leseren mulighet til selv å vurdere analyseprosessen, slik jeg i metodologikapittelet argumenterer for er viktig i samfunnsforskning basert på konstruktivistisk vitenskapsperspektiv.

4.1 Identifisering av forskningsbasert kompetansemegling som diskursorden

4.1.1 Meglernes oppgaver

Det kom tydelig fram i diskusjoner på meglersamlingene at meglerne involverte seg på ulike måter og i ulik grad i bedriftsprosjektene. Det ble derfor interessant å fokusere på hvilke oppgaver meglerne definerte som sine arbeidsoppgaver knyttet til utførelsen av forskningsbasert kompetansemegling. Bedriftsrepresentantene jeg har vært i kontakt med hadde erfaringer med, og forventninger til kompetansemegling som gjerne var i

uoverensstemmelse med de formelle målsettingene jeg hadde blitt kjent med gjennom Forskningsrådets programdokumenter, slik det er skissert under innledningen på s. 2.

Alle bedriftsrepresentantene jeg var i kontakt med oppfattet kompetansemeglerene i stor grad som forvaltere av offentlige økonomiske midler, eller en hjelp for bedriftene til å skaffe økonomiske midler. Flere forventet ikke at kompetansemegleren skulle bidra i noen større grad enn å se til at penger ble overført til bedriftens konto, og skape kontakt med en ekstern fagperson/miljø. En bedriftsrepresentant uttrykte dette slik:

”nei, altså kompetansemeglingen har ikke, forsåvidt ikke, ført til noe annet enn at vi har fått tak i en ressursperson. Ja, og at vi ehhhh får god finansiering på det. (..) Det som ligger i kompetansemegling, det er jo nettopp at det er noen som tar tak i og sonderer markedet for den type ressurser som vi trenger. Men så er det på en måte opp til oss å ta beslutningen om det forslaget.”

De eksterne fagpersonene/miljøene som skulle til å bli, eller nettopp var, knyttet til bedriftene var ikke kun forskere, slik det fremgår av måldokumentene fra Forskningsrådet at det skal være. Jeg opplevde tilfeller der konsulenter og representanter fra større bedrifter med ansett nyttig spesialisert kompetanse ble satt i kontakt med bedriftene av kompetansemeglerne i stedet for forskere. Dette gjorde det interessant å undersøke hvordan ulike kompetansemeglere tenker at eksterne fagpersoner kan være til nytte i bedriftsprosjektene.

Noen bedriftsrepresentanter var ikke opptatt av å få kontakt med eksterne fagpersoner/miljø i det hele tatt, men anså kompetansemegleren mer som en som kan engasjere og bidra til å initiere samarbeid mellom lokale aktører gjennom blant annet å gjennomføre nyttige næringsmessige kartlegginger og invitere til møter. En beskrev arbeidet til megleren slik:

”han har bare kjørt flat pedal en vei, og når han har kjørt seg fast så har han dratt seg opp igjen og bare sett mye lys i enden av tunnelen. (..) han har organisert dette, også har han tatt del i noe av det viktigste, nemlig den økonomiske delen og arrangert dette. Og der har han spilt en rolle vis-avis de ulike finansieringsorganene.”

Skepsisen disse bedriftsinformantene hadde til meglernes initiativ til å knytte forskningskontakter til bedriftene kom blant annet til uttrykk slik:

”jeg tror nok at han (les: kompetansemegleren) har sett for seg at det vi skulle få til her oppe skulle gå mer ut på forskning og utvikling. Mens vi ser på rekruttering og kompetanseheving og samarbeid for å løse våre nærliggende problemer men jeg tror han har sett for seg ett slags miljø hvor vi nesten skulle prøve å finne opp nye produkter, ja forskning og utvikling på et mye høyere nivå enn det vi har tenkt oss. Og vi har aldri kommet inn i de tankene egentlig, vi har ikke det. (..) Vi tror egentlig ikke at vi har behov for å gjøre ting på en annen måte, hvis ikke noe må løses på grunn av en forskrift eller noe sånt. Så jeg tror liksom ikke vi, med en gang han begynte med de planene der så dro vi ned gardinene og pratet om de andre tingene. (..) og vi har ikke tro på at en utenfra kan løse det, altså.”

Denne skepsisen til forskning ble understreket i en samtale en gruppe av informanter fra ulike bedrifter hadde om den forskeren de hadde blitt forsøkt satt i kontakt med av en kompetansemegler ved at han ble invitert på ett møte med bedriftene (Intervjuer er her merket med - B - De tre ulike informantene er merket med henholdsvis - K-, - C - og - T -):

K ” ja, også var de jo der fra det teknologisk, hva heter det nå? Han derre, åh! Han som var på det møtet, forskningsinstitutt X er det ikke det? Det var jo en fra Oslo der”

(..)

B ”Hvorfor var han der?”

C ”nei, de ville vel ha med en fagmann for å få litt tyngde i dette her? Og da kom vel kompetansemegleren med han tror jeg”.

T ”han hadde vært en plass her i området dagen i forveien eller noe”

C ”ja det kan godt være”

B ”ja, okay, så han var her liksom?”

T ”ja, altså han hadde koordinert det sånn at han var en annen plass dagen i forveien”

B ”ja, okay, men har han blitt trukket inn noe videre eller?”

C og K ”nei!”

B ”nei”

C ”nei han var bare der sånn med noen tanker og ideer, og egentlig så traff han ikke helt med sitt budskap på møtet heller vil jeg si.”

K ”han visste vel egentlig ikke hva han pratet om!”

C ”nei, jeg synes ikke han traff noe særlig”

K ”han var litt svevende på en måte, så”

B ”men han holdt ett foredrag eller noe sånt?”

C ”ja, han holdt et innlegg, men”

Holdningen som ytres her er sterkt i konflikt med hva jeg i innledningsfasen av arbeidet opplevde som en primær intensjon med programmet, nemlig å legge til rette for samarbeid mellom FoU-miljøer og bedrifter. Dette skapte en interesse for å få mer klarhet i hvordan FoU ble vektlagt i utføringen av kompetansemeglingsprogrammet.

grad var opptatt av innovasjon og ikke i noen tilfeller gav uttrykk for at det prosjektet de var involvert i gjennom kompetansemelingen hadde med innovasjon å gjøre, gjorde at jeg ble nysjerrig på hvordan det var forankret i meglernes tankesett.

4.1.3 Målgruppen

Bedriftene jeg har vært i kontakt med er ulike både i størrelse, bransje og kunnskapsform og -nivå. De har også vært lokalisert i svært ulike regioner. Alt dette påvirker deres rammebetingelser for utvikling, og gjør deres utgangspunkt ulike i forhold til hverandre. Bedriftene jeg har intervjuet representerer varierte i størrelse fra 3 t.o.m. 150 ansatte. De befant seg i kommuner og regioner preget av ulike økonomiske forhold og næringsmessige tradisjoner. En region med lite industri og kompetansemiljø, preget av handel og turisme byr åpenbart på andre utviklingsmessige utfordringer enn en region preget av et større mangfold innen industri og service. Likeså trekkes bedriftenes lokalisering frem som en større utfordring i utkant-Norge enn i mer sentrale områder. Erkjennelsen av at programmet er ment å imøtekomme bedrifter som driver innen ulike næringer og som er lokalisert i ulike deler av Norge gjør det interessant å undersøke hva slags tanker meglerne gjør seg om hvilke bedrifter de velger å starte bedriftsprosjekter i.

4.2 Identifisering av diskursgruppene

I denne delen redegjør jeg for tre ulike måter meglere italesetter sin rolle, sin forståelse av innovasjon og deres operasjonalisering av målgruppen for programmet. Som et analytisk verktøy samler jeg utsagn fra meglere som deler sin forståelse i grupper, og refererer til dem som diskursgruppe 1, 2 og 3. Disse gruppene er altså konstruert med henblikk på å løfte fram, og skille mellom, polariserte meningsmønstre knyttet til kompetansemeglingsprogrammet.

Innovasjon

Begrepet innovasjon fremstår som uavklart meglerne i mellom. Hver og en setter likevel ord på hva de legger i begrepet gjennom måten de snakker om hva som skal til for å øke bedrifters *innovasjonsevne*. Alle formulerer seg forholdsvis tydelig om hva de legger i begrepet. En del av meglerne setter likhetstegn mellom innovasjon og teknologisk nyvinning, og gir uttrykk for å håndtere programmet som et rent teknologiprogram. Dette begrunnes ut fra interesse:

”For på mange måter er det teknologien som er interessant.”

Jeg velger å kalle denne gruppen for diskursgruppe 1. Under ett intervju der temaet ikke-teknologiske tiltak kom opp uttrykte en megler seg slik:

”Dette med myke verdier, altså det som ikke er rent sånn derre teknologiske problemstillinger ’kremt kremt’, er ikke alltid like populært å dekke gjennom dette programmet, selv om det står (...)Men veldig mange programmer er jo sånn at alt som har med sånne verdier å gjøre det, det er veldig vanskelig på en måte å, det blir så, det regnes som så kommersielt liksom. Hehehe.”

En annen megler presiserer at ”myke fag” ikke er relevante å tilknytte bedrifter gjennom kompetansemeglingen. Han sier blant annet at:

”Forretningsutvikling er noe man forventer at bedriften gjør for å overleve.”

Om innovasjonsevne sier en av disse meglernes at det er:

”Bedriftenes motivasjon og evne til å ta i bruk ny teknologi (..) og det øker innovasjonsevnen vil jeg si, ikke sant?”

Andre meglere er også først og fremst opptatt av teknologi, men kobler ikke innovasjonsbegrepet utelukkende til teknologisk nyvinning likevel. De kommuniserer at de vurderer programmet som en støtte for bedrifter innenfor teknologiske bransjer til å øke sin konkurransekraft. Ikke-teknologiske, så vel som teknologiske tiltak kan være relevant innenfor programmet forutsatt at det gagnar en teknologibedrift. Dette kommer blant annet fram gjennom historier som blir fortalt om de bedriftene de har jobbet med. Jeg velger å referere til denne gruppen av meglere som diskursgruppe 2. En av disse meglernes introduserer en historie om et påbegynt bedriftsprosjekt ved å si:

”(..)jeg kan bare ta litt om ett av de første prosjektene, som viser at teknologi kan være så mangt og det er heller ikke sikkert at kompetansemeglingsprosjektene ehk nødvendigvis er så teknologiorienterte da. Det var en bedrift der utgangspunktet var teknologi. De har gått i mange år og hatt en idé om at de ville forbedre, skulle jeg til å si, basissystemet sitt, som de lever av.”

Megleren avslutter fortellingen ved å konkludere:

”Men det som det endte opp med, det var det at det som var det viktige for dem (..)det var på en måte åsså få driv i prosjektet(..) Altså det ble dreid over fra å være ett teknologiprojekt som gikk ut på materialer, til mere prosjektstyring,(..) Og det også få dette herreherre prosjektet til å ha framdrift og og og bli sånn pusha, det var en litt interessang utvikling (..) Men igjen da så var liksom utgangspunktet en ren teknologisak, som ble annerledes.”

Det at et prosjekt ikke trenger å være teknologisk rettet understrekes av en megler når han sier:

”(..)hvis det ikke er holdt jeg på og si, forskningsmiljøer du drar inn, så kan jeg ikke skjønne at det har noe i programmet å gjøre, det kan godt være ikke-teknisk.(..)Altså hele vitsen med programmet såvidt jeg skjønner det er jo å koble, eller få bedrifter til å dra nytte av det som foregår på forskningsinstituttene. ”

Andre meglere igjen formidler en forståelse av innovasjon som noe utover det rent teknologiske, samtidig som de også tydelig vurderer at det er hensiktsmessig å øke innovasjonsevnen i bedrifter i ikke-teknologiske bransjer. Jeg refererer til denne gruppen av meglere som diskursgruppe 3. Alle disse meglerne plasserer sin forståelse av innovasjon i kontrast til det å forstå det kun som teknologisk. Dette formidles blant annet når en megler sier:

”Altså jeg tenker innovasjon i et bredt spekter egentlig, ofte er det vel teknologisk innovasjon og slik, men her tenker jeg innovasjoner i produktutvikling, markedsføring og alt mulig da.”

Videre knytter han denne forståelsen til et konkret prosjekt i en bedrift som ikke tilhører en teknologisk bransje ved å si:

”ja, mulighet til å nyskape, videreutvikling, gripe fatt i det en har da, og så gå i nye retninger eller styrke det en har kanskje. Det vil si, det er vel innovasjon nesten å lage den profilen de har, og også styrke seg innenfor den profilen (..) det vil jeg si er innovasjonsevne.”

En annen megler formulerer seg slik om hva man bør se etter i en innovativ bedrift:

”Og innovativ da, det du ville ha sett på, det var at de gjør tingene på en fornuftig måte, de gjør tingene litt i forkant faktisk, i forhold til det resten gjør. Og av den grunn kan ha høyere pris og større markedskraft enn det andre bedrifter har.”

Han spissformulerer seg senere ved å si at innovasjonsevne er:

”markedstilpasning, (..) eller å ligge i forkant til markedstilpasning.”

4.2.1 Når innovasjon oppstår

Diskursgruppe 1, som knytter innovasjon utelukkende til teknologi gir videre uttrykk for at innovasjon oppstår når ulike kompetansemiljøer møtes. En av dem sier det slik:

”Jeg tenker også på hvis du ser på utviklingstrinnene, og der det virkelig har tatt av mange steder når det gjelder stor utvikling, altså innovasjon. Innovasjon vil jeg kalle det. Det er hvis du får kontakt mellom forskjellig disipliner, som utvikler seg parallelt i forhold til hverandre, også møtes de (..) også får du et kjempesprang, for du ser at plutselig får du helt nye anvendelser og tanker og muligheter når de møtes.(..) og da er det ikke alltid leverandør og kunde, men det er på en måte to forskjellige som sitter med hver sin forskjellige kompetanse.”

Diskursgruppe 2, som vektlegger betydningen av at også ikke-teknologiske tiltak kan føre til innovasjon i teknologibedrifter, enes også om at innovasjon kan oppstå som et resultat av interaksjon kompetansemiljøer imellom. De tilføyer likefullt i sin forståelse av innovasjon, at det kan oppstå i interaksjonen mellom de parter som i utgangspunktet er del av produksjonskjeden. En megler presiserer i et intervju at den vanligste og viktigste innovasjonen skjer i produksjonsprosessene:

”Selvfølgelig, altså, du bruker de miljøene du kjenner fra før, og du bruker kanskje kundene dine også, også spør du – (..) det er implisitt i alle sammenhenger.”

Videre formidler den samme megleren hvordan forskningsmiljøer kan hjelpe bedrifter med å innovere på et høyere nivå, enn hva de kan få til i produksjonsprosessen alene.

”Men så, hvis du liksom skal ut over det nivået - hvis du skal gjøre noe på en helt annen måte. Altså hvis du skal tenke på en helt annen måte - går det ikke an å produsere denne greia på en

heeeelt annen måte?! - (..) Da skal du ha noen andre miljøer inn, og da kan du ty til forskningsmiljøene eller universitetene eller noe sånt noe, og høre på om - finnes det ikke noe innen, hva foregår i forskningsfronten innenfor dette feltet nå?”

Diskursgruppe 3, altså de meglerne som ser innovasjon som markedstilpasning for bedrifter både innenfor teknologiske og ikke-teknologiske bransjer, formidler en tro på at innovasjon først og fremst oppstår i nettverk. En megler uttrykker det eksplisitt ved å vise til hvordan han mener å ha lagt grunnlag for økt innovasjonsevne i flere bedrifter ved å styrke båndene mellom dem:

”(..) også tenker jeg óg at innovasjoner skjer i nettverk og så, jeg har laget nettverk der folk kan komme med sin kunnskapsbasis - og komme og diskutere, og så har jeg så skapt grunnlag for innovasjon.”

En annen megler formidler dette tilknyttet et prosjekt hvor flere bedrifter var involvert, ved å si:

”(..)men så har du dette å snakke sammen og se på og oppleve litt sammen da, som noen helt tydelig gjorde da de kom sammen og snakket om problemene, for da var det ikke bare meg som sliter med dette, for faktisk så sitter store deler av gjengen å sliter med det samme, og hvorfor skal vi slite med det? - Det er begynnelsen på en innovativ prosess!”

4.2.2 Innovasjon knyttet til måloppnåelse i programmet

Diskursgruppe 3 knytter det de gir uttrykk for at innovasjon er, direkte til hvordan de jobber som kompetansemeglere. En slik kobling gjør også diskursgruppe 1. De uttrykker, som beskrevet over, at innovasjon kun skjer som resultat av at to kompetansemiljøer møtes. Videre knytter de denne oppfatningen til programmets formål ved kun å gi uttrykk for at de vil tilknytte bedrifter med spesialisert og høy kompetanse. En megler i diskursgrupe 1 beskriver bedriftene han vil jobbe med slik:

”bedriftene har veldig høy kompetanse, men den er veldig spiss, og de kan ikke ansette en bred kompetanse. Derfor må de ut å kjøpe den kompetansen de ikke selv har, altså det som kommer utenfor den spisskompetansen.”

Bedriften er således som et kompetansemiljø å regne. Oppfatningen av innovasjon som noe som oppstår i interaksjonen mellom kompetansemiljøer er imidlertid utenfor hva de mener rekkevidden til programmet er.

”(..) altså dette programmet her er ment å være det aller laveste trinnet da for samarbeid, og man skal ikke skremme disse småbedriftene med en sånn forskningshøyde at de på en måte bare løper rett i veggen altså, vi kommer ikke over første trinnet en gang, ikke sant! Vi må lage trinnene små nok til at de ser at dette var faktisk nyttig, også gjøre dem mer lystne på mer samarbeid. Og da vil det jo bli mer forskning etterhvert.”

En annen megler sier det slik:

”Det er jo litt av denne effekten som vi jobber mot er å få dette gjenkjøpet til å fungere i etterkant - at bedriften faktisk ikke blir så skremt, at den kan komme tilbake til forskningsmiljøet og kjøpe mere forskning.”

Diskursgruppe 2, som mener at innovasjon både kan oppstå i produksjonskjeden men også i interaksjonen mellom kompetansemiljøer, kobler ikke sitt innovasjonsbegrep like direkte til hvordan de jobber som kompetansemeglere. Innovasjon som oppstår i produksjonskjeden mener de skjer av seg selv, slik at kompetansemegling blir overflødig. Dette kommer blant annet tydelig fram i en kritikk av det som henvises til som *observatørmiljøet*:

”STEP har laget noe om dette her, hvor de lagde ett stort nummer av at den viktigste innovasjonen den foregår da mellom kunder og leverandører. For meg er det bare et eksempel på at de ikke har peiling på hva de analyserer, de har aldri holdt på med sånt arbeid. Hvis du har holdt på med utviklingsarbeid selv så vet du at det derre er selvsagt. All utvikling av nye produkter foregår i et samspill mellom flere. Og det er klart at hvis du lager ett eller annet apparat også skal du lage en ny og større modell da går du til din faste leverandør av motorer f.eks. også sier du, du jeg må ha en litt større, eller har du ikke en litt bedre motor?! (..)Det er implisitt i alle slike sammenhenger.”

Innovasjon som oppstår i interaksjonen mellom kompetansemiljøer, gir de uttrykk for at er en for omfattende prosess til at det er hensiktsmessig å jobbe mot dette innenfor programmets rammer. De mener likevel at det er hensiktsmessig å tilknytte bedrifter til forskningsmiljøer, da det finnes spisskompetanse der som bedriftene kan ha direkte nytte av å tilegne seg. De

legger altså tilrette for at en bedrift enten skal kunne kjøpe ferdig utviklet materiale eller tjenester fra et forskningsmiljø, eller få hjelp til testing og/eller dokumentasjon knyttet til sin allerede eksisterende virksomhet. En megler sier det slik:

”Altså ut av prosjektet skal de gjerne få konkrete resultater som de har bruk for i en eller annen prosess de er inne i og de skal få kontakter inn i ett miljø som de høyst sansynlig vil få bruk for senere, og de skal få erfaring i å bruke denne samarbeidsformen, med altså å hente inn ekstern ekspertise når de trenger det i et prosjekt også ut igjen så finner du en annen neste gang.”

Begge formene for nytte en bedrift har av forskningsmiljøer skjer uten at bedrift og forsker må samhandle i noen innovasjonsprosess, slik den første gruppen jeg har beskrevet legger grunnlaget for gjennom megling. Dette kommer blant annet fram i måten de snakker om prosjektene de er i gang med. Et prosjekt forskningsmiljøet blir tilknyttet for å teste et allerede eksisterende produkt, beskrives slik:

”for å kunne gå ut i markedet med dette her, så må de kunne dokumentere at den behandlingen de har gitt sine pasienter i fire- fem år, at den har gitt de forventede resultater. Og der har de da bedt om hjelp i fra forskningsinstitutt Y, og det får de. Så vi kjører de i et prosjekt der vi går igjennom pasientjournaler og så har de klassifisert behandlingsmetode og resultat. Klassifisert og kvantifisert, og dette her skal da kjøres igjennom statistikkmaskin sånn og sånn (...) Også skal de få resultat som forhåpentligvis viser at det de har gjort har vært riktig og at de kan slå i bordet med det når de skal ut og markedsføre.”

Et annet prosjekt beskrives slik:

”Ja jeg har en liten bedrift som har ehh fått assistanse til å vurdere regnemodellene som de har brukt for å lage grunnlag så de kan rådgi oljeselskaper på kjøp og salg av brukte oljefelter (...)ja, det det går på er vel egentlig å modellere utvikling av oljeressurser. De sier at de kan mye selv men de har da fått hjelp av forskningsinstitutt Z til å vurdere de metodene de har satset på”

4.2.3 Kompetansemegling og FoU

Diskursgruppe 2s vektlegging av kontakten med forskningsinstitusjoner bringer oss over til begrepet FoU. Meglerne i denne gruppen gir flere ganger uttrykk for, slik det allerede har kommet fram i sitat over, at bedriftene bør tilknyttes forskningsmiljøer gjennom kompetansemeglingen. Om fagpersonener som skal tilknyttes et prosjekt går samtalen mellom to meglere i denne gruppen slik:

Megler Y: *”det er jo personer i et miljø som har drevet med forskning, så derfor kan vi jo forsvare at vi kan ha med den derre F’en, for at det er jo den kompetansen som...”*

Megler X bryter inn og sier:

”Det er jo folk som har den kompetansen som bedriften har behov for, men om det er grunnforskning eller ikke. Det er jo noe helt annet altså!”

Det blir gitt tydelig uttrykk for at programmet ikke kan resultere i forskning:

Megler Y sier:

”Det er jo ikke nødvendigvis forskning alt vi gjør selv om vi er forskere (latter).”

Megler Z fortsetter:

” Men Forskningsrådet har en sånn egen evne til liksom å skulle ha så mye forskning ut av det her,”

hvorpå megler Y avslutter:

”Det er helt på trynet vet du!”

Det er altså ikke FoU-prosesser som skal iverksettes gjennom kompetansemeglingsprogrammet. Formålet er heller å opprette kontakt mellom forskere og bedrifter på bakgrunn av et behov bedriften har, slik at bedriften også skal kunne kjøpe tjenester og vitenskapelig kunnskap av forskerne ved senere anledninger. En megler uttrykker seg slik:

”Altså, nå må vi ikke glemme at poenget her det er jo rett og slett å bygge ned barrierer mellom små og mellomstore bedrifter og disse miljøene(..). Så bare det å lage en setting der forskere, i anførselstegn, jobber sammen med folk i fra en bedrift om en bestemt oppgave, det er ett mål i seg selv rett og slett.”

Diskursgruppe 1, som har et rent teknologisk fokus, er også opptatt av at bedrifter må tilknyttes forskningsmiljøer gjennom kompetansemeglingsprogrammet. De begrunner det bare på en annen måte, nemlig ved å gi uttrykk for at det skal gjennomføres forprosjekt innenfor programmet, der interaksjon mellom forskningsmiljø og bedrifter skal kunne resultere i innovasjon. Dette kommer blant annet fram når disse meglerne snakker om hvordan de vil legge opp bedriftsprosjekt. Et eksempel er følgende sitat, der en megler kun inkluderer forskningsmiljø når han snakker om eksterne som med hensikt kan knyttes til bedriften gjennom kompetansemeglingsprosjektet:

”Ja vi bruker alle miljø, det kan være forskningsinstitutt Z, eller vi har jo også brukt høyskolen i X, vi har brukt vårt eget miljø på forskningsinstitutt X”.

En annen sier det enda tydeligere:

” Vi har satt i gang 8 prosjekter i år (..) hvor halvparten så har vi brukt det vi kaller for regional kompetanse, altså våre egne institutt (..) og den andre halvparten har vi megla inn ehh FOU-miljøet her i sted X, blant annet forskningsinstitutt X(..) Sånn at vi ligger sånn på femti femti, vi har for såvidt forpliktet oss gjennom kontrakten å bruke minst 20 % eksterne ehh FoU-institutt(..) Det betyr at 20 % må uansett være i eksterne institutter. ”

For diskursgruppe 3, som forstår begrepet innovasjon som *markedstilpasning*, er det ikke tillagt noen avgjørende betydning at bedriftene tilknyttes forskningsmiljø. Forståelsen av innovasjon knyttes nærmere til begrepet kunnskapsutvikling enn til FoU. Dette kommer eksplisitt fram, også i form av kritikk til hva som beskrives som et snevert, formelt innovasjonsbegrep:

”Det som har slått meg etterhvert er jo at dette delvis er, altså at det er mere kompetansemegling enn FoU på en måte. For det faller jo gjerne ikke inn under det tradisjonelle kompetansebegrepet eller FoU-begrepet (..) jeg føler at det tradisjonelle FoU-begrepet er mer teknologisk rettet, (..) i forhold til kompetansemeglingen. Det virker sånn mer

tradisjonelt teknologisk. Det vil si bearbeidet kunnskap, vitenskapelig kunnskap og den stilen der.”

En annen megler trekker inn betydningen av kompetanse slik:

”atte, hvis du setter deg ned og setter virkelig fokus på eh kompetanse, hva er kompetanse? (..)kompetanse - noe om kunnskap er det, men det er også måten du bruker kunnskapen på og det er, det skal jo dekke, igjen så må det være noe som markedet også krever, setter pris på, er villig til å betale for, hvis ikke så er det mer akademisk og det har vi endel av hos oss i forskningsinstitutt Z (..) men det kan du ikke drive en butikk på altså.”

Kompetanse i en annen betydning enn forskningskompetanse blir altså presentert som mer nyttig enn hva FoU anses å være, og en megler formidler dette slik:

”Altså jeg liker ordet kompetanse, eller kompetansemegling bedre enn FoU som det egentlig fokuseres mye på, fordi at her er det kompetanse i ett taust kunnskaps-perspektiv da.”

Videre uttrykker han hva han mener med taus kunnskap:

”ja, dette at det var særlig i forhold til dette her med personlig kunnskap. (..) Så hvis du f.ekempel står med en kokk over bordet da, står og lærer over kjøkkenbenken, så er det på en måte – du blir kanskje forklart det, men du ser og måten det jobbes på ikke sant, så det er en vanlig måte du får kunnskapsoverføring på enn å lese en rapport eller en ekspert som går inn å gjør en eller annen måling eller noe slikt. Men du jobber sammen, og det blir jo slik jeg ser for meg det her bedriftsprosjektet, du lærer over bordet. Delvis er det egne preferanser men du kan og lære noe gjennom diskusjon med fagperson X eller andre i nettverket, ikke sant!”

Forskning kan godt benyttes, men det understrekes at ikke forskning i seg selv er nyttig for en bedrifts innovasjonsevne:

”Det er ikke forskningen i seg selv som er utviklende, men at bedriftene gjør noe annet på en ny måte. Ja, også kan det godt hende at det da skal inn noe forskning på det, men, men, men det viktigste altså vi hadde ikke, jeg tror bedriftene overlever mer med at de blir forandringsvillige enn at vi banker ned noe forskning i, i, i.”

Forandringsvillige blir bedriftene, i følge disse meglerne, gjennom å diskutere med andre i samme situasjon som seg selv.

”ja, og da tror jeg dette med eksponering til nye miljøer er veldig viktig. (..) Derfor tror jeg at en pusher da, som rett og slett stiller endel spørsmål og stiller endel av disse bedriftslederne inn i konsellasjoner, det er like stor drivkraft som at noen fra et forskningsinstitutt banker dem med noe hardt i hodet (..), det skader ikke så lenge de skaper innovasjoner, markedsstilpasninger, tror jeg da”.

En fagperson kan i stor grad styrke et bedriftsnettverk i rollen som døråpner mot fagmiljø og eventuelt senere, når kontakten er etablert, tiltenkes en rolle som sparringpartner og samarbeidspartener i konkrete utviklingsprosjekter. Om en forsker eller en annen fagperson som er tilknyttet et nettverksprosjekt blir det sagt at han er en kontaktperson, og at tilknytningen til han er et tillegg til hva bedriftene kan lære seg i mellom:

”han er bare vindu altså til hele butikken altså, for han har bare presentert hva de har i fagmiljøet, så det er mer en kontaktperson mer enn å være representanten for dette.”

4.2.4 Programmets målgruppe

Hvilke bedrifter som er i målgruppen avgjøres i stor grad av opplevelsen meglerne har av potensialet til bedriftene og hvilke bransjer de antar vil ha nytte av utviklingen kompetanse-meglingsprosjekter kan bidra til. Hva som formidles som potensial er imidlertid ulikt.

Som jeg allerede har vært inne på, så er diskursgruppe 1 utelukkende opptatt av bedrifter innenfor teknologibransjer, mens de to andre gruppene av meglere jeg har skissert, ikke avgrenser programmet slik. Diskursgruppe 1 legger til, om målgruppen, at disse bedriftene bør drive innenfor en bransje der det kreves høyere utdanning, eller og at bedriftene er såkalte akademikerbedrifter. Dette kommer fram når samtalen kommer inn på om bedriftene har erfaring med FoU fra før. En megler kommenterer at bedriftene som regel har FoU-erfaring fra sitt eget felt, da de har sitt utspring i forskningsmiljøer. De har imidlertid ikke erfaring med å samarbeide med forskere innenfor andre fagfelt.

”ja, hehehe, men de kommer jo gjerne fra forskningsmiljø, men det er kanskje derfor de er uerfarne med det, hehehe.”

En annen av disse meglerne understreker at han kun jobber med bedrifter som driver innenfor det fagområdet han selv er utdannet innenfor:

”ja, jeg kan godt supplere litt kanskje. Altså jeg jobber mere, altså jeg jobber med fagdisiplin X, eller altså jeg jobber med bedrifter som driver innenfor fagdisiplin X. Ikke fagdisiplin X, men bedrifter som driver innenfor fagdisiplin X” .

Diskursgruppe 2 som også er åpne for ikke-teknologiske initiativ, så lenge det gagnar en teknologibedrift, formidler ikke et like strengt, akademisk krav til bedriftene i målgruppen. Bedriftenes forhold til FoU står likevel sentralt i deres uttalelser:

”det noen sier til oss er at det skal dreie seg om bedrifter med ingen eller lite FoU-kompetanse, og jeg, jeg må si at jeg tolker den der på min måte. (..) For jeg sier at bedrifter med liten eller ingen FoU-kompetanse, og da må du ta med U også, de er død! (..). Litt satt på spissen, men de altså, du kommer nesten ingen vei hvis du med hånden på hjertet kan si at ”vi har ingen FoU-kompetanse”(..) Altså det jeg sier, måten jeg sier det på, det er liten eller ingen erfaring i å samarbeide med FoU-institutter.”

En megler presenterer et konkret forslag til endring av programmet slik at deres operasjonalisering av målgruppen blir formelt gjeldende:

”jeg sendte mail til henne (les:Forskningsrådet) for et par dager siden der jeg skrev at både de bedriftene som nå ligger inn på databasen på MOBI, så bekrefter det hva jeg har sagt til henne tidligere, nemlig at det er veldig mange bedrifter som ikke ligger i målgruppen for programmet. Og der står det nettopp dette her at det er bedrifter med liten eller ingen FoU-erfaring sånn og sånn. Så jeg foreslår at de bør ta hensyn til dette, og heller endre målet for programmet til at f.eks. - til der det er potensiale for videre utvikling ved at man kobler de opp mot forskningsmiljøer - ” (min parentes).

Videre uttrykker meglerne at bedriftene i utgangspunktet må være tydelige på hva de ønsker hjelp til, og være i stand til å ta i mot eksterne, faglige innspill. Om potensialet bedriftene har til å ta i mot ekstern kunnskap, stiller meglerne krav som blant annet kommer til uttrykk i dette sitatet:

”det vet bedriftene i veldig mange tilfeller godt om selv og, at de må ha et mottaksapparat for det herre her. Men det er jo og en del av den utviklingen de må igjennom, altså de må bestemme seg for dette her at de skal gjøre noe.”

Diskursgruppe 3, altså de som legger til rette for innovasjon gjennom nettverksbygging, er opptatt av at kompetansemegling skal være tilgjengelig for bedrifter uansett faglig nivå eller forkunnskaper. Dette formidles blant annet som en kritikk til Forskningsrådet:

”Altså slik jeg ser det, så er formålet med kompetansemegling det er nok litt høyt altså. Det at vi skal få kompetanse, teknologi inn i bedriftene for å løfte disse opp på et europeisk nivå. Vi skal være konkurransedyktige selv med Italia, treindustrien i Italia, Sør-Tyskland. Jeg kan bare ikke skjønne hvordan det er teknisk mulig på sted Z. Nei, og derfor velger jeg heller å gjøre noe som er teknisk mulig på sted Z, enn å sikte på at det her skal bli det nye Nord-Italia. Ja, ja, men du ser litt av forventningsnivået, jeg tror altså at Forskningsrådet, de som satt der inne og tenkte høyt for å lage en ordning hadde nok sett for seg noe som var noe mer fancy.(..) Ja, mange fancy prosjekter. Helst bare fancy prosjekter(..)nei, det er vel mer min tolkning av ehm hva de, hva forventningsnivået er, men ehm, og det er mulig at jeg leser feil også. Det kan godt være. (..) men jeg kan ikke skjønne hvem på sted Z som skulle være kompetansekjøper. Nei, det har jeg veldig vanskeligheter med å se”.

Videre presiserer han:

”når vi snakker om et innovasjonsprosjekt, så leser jeg faktisk mellom linjene, ’det å åpne opp for en innovasjonsprosess’, selv om du på en måte begynner på tredje og fjerdeklassinger da i stedet for å ta de som går på gymnas.”

Bedriftene må gjennom økt kunnskap kunne bedre sin markedstilpasning, men det må ikke være forskningsbasert kunnskap de har behov for. Om et prosjekt hvor en konsulent var tilknyttet et prosjekt, sa en megler i diskursgruppe 3 det slik:

”Her er det viktig å ha kompetanse, ikke nødvendigvis FoU. Men det er kompetanse i forhold til de type bedrifter som vi har. Når det gjelder profilbaserte bedrifter da. (..) Dette her blir en annen type kunnskap, men som er viktig i forhold til den type bedrifter, kompetansemessig.”

4.2.5 Meglerrollen og bedriftsprosjektene

Hva meglerrollen består i og hva som anses som et bedriftsprosjekt har jeg allerede delvis beskrevet. De ulike meglergruppene har også på noen områder snakket om hva et bedriftsprosjekt skal være og hva som ytterligere inngår i meglerjobben.

Diskursgruppe 1, som er opptatt av at bedriftene i målgruppen driver innenfor en spesialisert bransje der det kreves høyere utdanning, har jeg allerede nevnt anser bedriftsprosjekter som forprosjekt. Bedriften kan gå videre med et hovedprosjekt alene eller med hjelp fra andre offentlige program.

”Vi reiser rundt og besøker bedrifter og vi starter prosjekt som i utgangspunktet er forprosjekt i en litt større sammenheng. Det er jo bedrifter som gjerne har vært igjennom en strategiprosess også trenger de å få utredet en del ting før at man går løs på et hovedprosjekt. Og her er det kompetansemeglingsopplegget kommer inn(..) At en får da uavhengige tredjepersoner til for altså å vurdere prosjektet og se litt på risiko, forskjellige typer risiko og om dette lar seg realisere. Og samtidig får da InnovasjoNorge et mye bredere grunnlag for å gjøre sine vurderinger i neste omgang.”

Med en slik forståelse av hva rammene til et bedriftsprosjekt er, blir uttalelsene om kompetansemeglerens rolle deretter. Disse meglerne snakker om sin egen rolle i bedriftsprosjektene som en kontaktskaper mellom bedrifter og forskningsmiljø.

”Det er jo det som er hensikten, det er jo på en måte å hjelpe, og starte, kan du si senke kan du si alle snubletråder, og legge på litt energi i form av penger og kreativitet og sånn, for å få i gang en relasjon. Det er hensikten med det, det er å få i gang en relasjon.”

En megler beskrev sin rolle i et prosjekt slik:

”ja, det var det jeg gjorde vet du, jeg snakket med noen her først, for jeg visste om problemstillingen, også arrangerte jeg ett møte hvor jeg hentet da denne fagpersonen fra forskningsinstitutt Z og kjørte vedkommende til bedriften, også hadde vi et møte der. Og det er altså en viktig dimensjon her, og det er på en måte det man kaller Human Relations, ikke sant?(..) Det er ikke nok at du er god faglig hvis man ikke tåler trynet på hverandre. Ikke sant? Det er viktig at det man kaller kjemi fungerer sånn nogenlunde da.”

En annen uttrykker seg slik:

”Vi bare lytter til dem, og det er det vi kaller en technological ordit, altså vi stikker på en måte temperaturmåleren inn i bedriften og finner ut hva bedriften ønsker. Og så går vi hjem til vårt miljø og finner en eller annen forsker vi kan kaste ut i litt nærmere verdikjeden enn han sitter normalt.”

Meglerne jeg regner som del av diskursgruppe 2 definerer, som beskrevet over, bedriftsprosjekt som helhetlige utviklingsprosjekt.

”Ja, altså vi prøver å gi dem gode eksempler på vellykkede samarbeid med disse miljøene, altså vi deler ut smaksprøver på bruk av instituttene. Og det er det.”

Tiltakene som genereres gjennom kompetansemeglingen bør med den tilnærmingen også avsluttes innen rammene til det som forstås som et bedriftsprosjekt. Dette blir forklart i sammenheng med hva de anser som bedriftenes potensial. Meglerne er også opptatt av at bedriftene som det jobbes med, på forhånd skal være i stand til å benytte seg av ekstern kunnskap. Denne holdningen betyr at meglerne ikke forstår sin jobb som noe utover å være kontaktskaper og tilrettelegger, slik gruppen jeg nettopp beskrev også oppfatter det. Det blir eksplisitt sagt av flere at det ikke er deres jobb å forberede bedrifter som ikke vet hvordan de skal håndtere ekstern kunnskap. En sier det slik:

”vi jobber ikke med bedriften konkret på den måten at vi er inne som konsulenter og skal prøve å lære dem noen metoder eller noe sånt noe, det er ikke med i oppgaven.”

En annen tilføyer om samme tema:

”det vi gjør er jo på en måte å prøve å finne ut hvordan de tenker når det gjelder fremtiden og hvorhenne kan da de beskjedne tingene vi kan bidra med komme inn i ett sånt løp.”

Diskursgruppe 3 forteller om bedriftsprosjektene som en form for kick-off for bedriftsnettverk. Både eksterne fagpersoner og meglerne selv skal støtte bedrifter i prosessen med å etablere og få nettverk til å fungere. Bedriftsprosjektet avgrenser seg altså, også innenfor denne forståelsen, til å romme et første steg mot innovasjon, og som er ment å skulle følges opp av

bedriftene videre. Meglerrollen blir også her en kontaktskaper mellom bedrift og fagmiljø, men like mye vektlagt er rollen som *pusher* for nettverket. Denne rollen blir blant annet formulert som en motsats til det som oppfattes som den mer utbredte meglerrollen:

”jeg synes jo at det er ett snev av dette at det skal flyte, at det er så mye som kan flyte da fra forskningsinstitutter inn i bedrifter nesten på en naturlig måte at det er det prosjektet MEGLING skal være liksom, å bare forhandle det ene til det andre. Ja, som hånd i hanske her, det er mer som en kjøper og en selger som du da skal avtale pris og betingelser på, og DET har jeg litt problemer med.”

Det ble også sagt at meglerne kan være en hjelp i organiseringen og framdriften av nettverkene.

”Rollen består mer i å stille spørsmål som gjør at de sier det selv hva de har behov for. Det er mer en katalysator enn en, argumentene kommer ikke fra meg. Det er meg som har skrevet alle dokumentene da.”

Meglerne forteller at de er aktivt inne i bedriftenes interne prosesser i forkant av at nettverkene er operative, og før de skal tilegne seg kunnskap. De diskuterer med bedriften hvordan de skal tilpasse seg den nye kunnskapsutvekslingen som kan skje i nettverk og sammen med et eksternt fagmiljø. Meglerne har organisert diskusjoner i bedriftene og nettverkene, samt presentert endringer i bedriftens organisering. Meglerne er, som allerede beskrevet, opptatt av kompetanseheving, men også øking av bedriftenes læringskapasitet.

4.3 Diskursgruppenes ekvivalenskjeder

Ved å trekke ut sammenhengen i de ulike meglernes utsagn, tydeliggjør jeg videre diskursenes rammer og samtidig avgrenses de bedre i forhold til hverandre. Ved å trekke en rød tråd gjennom hver meglingsdiskurs, viser jeg hva som er det tematiske knutepunktet i diskursgruppenes argumentasjonsrekker.

4.3.1 Ekvivalenskjede for diskursgruppe 1

Diskursgruppe 1 bestemmer begrepet innovasjon til å være *store utviklinger*, eller *store sprang* som leder fram til teknologisk nyvinning. De sier at innovasjon kun kan oppstå som resultat av interaksjonen mellom to kompetansemiljøer. Målgruppen avgrenses deretter til å være bedrifter med høy og akademisk spesialisert kompetanse, og passer slik inn i rollen som et kompetansemiljø som kan bidra i en innovasjonsprosess. Forskningsinstitutter er de eneste kompetansemiljøene som anerkjennes som spesialisert nok til at de gjennom interaksjon med bedriftene kan innovere. Meglernes rolle blir således å sette bedrifter i kontakt med forskningsmiljø som er spesialisert innenfor et område bedriften har et klart ønske om å få kjennskap til. Meglerne skal også gjøre den første kontakten mellom disse spesialistene så sosialt og praktisk smertefri som mulig for slik å legge grunnlaget for en fruktbar videre kontakt. Når megleren trekker seg ut etter denne jobben, er bedriftsprosjektet å forstå som gjennomført. Bedriftsprosjektene regnes således som forprosjekter. Gjennomførte bedriftsprosjekter skal fungere som springbrett, eller et praktisk utgangspunkt, for at innovasjon oppstår. Diskursgruppen vektlegger ikke at bedriftene skal øke sin innovasjonsevne ved å lære av prosessen, men heller at det legges grunnlag for et teknologisk sprang som resulterer i et produkt, eller en prototyp. Knutepunktet i diskursen er altså målet om å på sikt få arbeidet frem en produktnyhet. Innovasjonsprosessen er i seg selv ikke et mål.

4.3.2 Ekvivalenskjede for diskursgruppe 2

Diskursgruppe 2 vektlegger at bedriftsprosjektene skal gi umiddelbare og konkrete resultat, samt at det skal føre til bedre kontakt mellom næringsliv og forskningsmiljø. Gjennom et bedriftsprosjekt skal bedriften derfor få kjøpe kunnskap fra et forskningsmiljø. For at det skal gi nytteverdi må denne kunnskapen kunne støtte direkte opp om, eller inngå i bedriftens allerede eksisterende produkter eller tjenester. For at kjøpet av forskningsbasert kunnskap skal fungere, må bedriftene være i stand til å definere hva slags kunnskap de ønsker å kjøpe, og samtidig vurderes som i stand til å kunne dra nytte av den. Målgruppen for programmet er således bedrifter som har potensial til å dra direkte nytte av kjøp av forskningsbasert kunnskap. Målgruppen bestemmes videre til kun å være bedrifter som driver innenfor en

teknologisk bransje. Denne defineringen av målgruppen bygger ikke direkte på diskursgruppens resterende meningsinnhold knyttet til kompetansemegling. Det meglerne sier om målgruppen kan ikke alene representere diskursen, og kan derfor ikke inngå i deres ekvivalenskjede, slik jeg forklarer det i metodologikapittelet. Bakgrunnen for gruppens avgrensning av målgruppe kommer jeg tilbake til når interdiskursivitet skal behandles senere. Den forskningsbaserte kunnskapen de kjøper er imidlertid ikke avgrenset til teknologiske fagområder, noe som bygger videre på utsagn om at det er et mål i seg selv å knytte bedrifter nærmere forskningsmiljøer. Diskursgruppen er ikke opptatt av at det skal foregå noen utviklende interaksjon mellom forskningsmiljøet og bedriften, men er heller opptatt av å gjøre bedriftene observant på forskningsinstituttens potensial som leverandør. Meglerene skal bidra til å sette bedriftene i kontakt med relevante forskningsmiljø og tilrettelegge for gode kjøp av forskningbasert kunnskap. Et bedriftsprosjekt avgrenses altså til gjennomføringen av handelen. Diskursgruppe 2 relaterer sin virksomhet til programmets formelle virkemidler mer enn til programmets formelle mål knyttet til innovasjon. Knutepunktet i diskursen er å åpne markedet for forskningsbasert kunnskap, mer enn det er knyttet til innovasjon.

4.3.3 Ekvivalenskjede for diskursgruppe 3

Diskursgruppe 3 bestemmer innovasjon til å være en form for markedstilpasning. Innovasjon oppstår som ett resultat av at forskjellige bedrifter lærer av hverandre. Bedriftene i målgruppen er først og fremst bedrifter som har liten eller ingen erfaring med å lære gjennom interaksjon med andre, det være seg andre bedrifter og/eller forskningsmiljøer. Det er ikke interessant å avgrense målgruppen ut fra bransje. Innovasjonsevne handler i denne diskursen om bedrifters forandringsevne. I og med at målgruppen er bedrifter som ikke har vært vant til å lære av andre, blir det et mål for programmet å øke deres forandringsevne gjennom nettopp å legge til rette for gjensidig læring i nettverk. Slik knyttes innovasjonsbegrepet nærmere til kunnskapsutvikling enn til FoU, og tilknytningen til forskningsmiljøer blir således ikke høyt prioritert. Bedriftsprojektenes vil, slik denne diskursgruppen italesetter det, bestå i å legge til rette for samarbeid mellom bedrifter gjennom å inspirere til deltagelse i nettverk, arrangere møter og bidra i gjennomføringen av disse. Megleren skal med andre ord bidra til å starte et nettverk som etter endt bedriftsprosjekt skal fungere selvstendig. Ekstern fagkompetanse tilknyttes i oppstarten av nettverksdannelsen ved at det blir gjennomført kurs eller foredrag som skal være til inspirasjon for å drive videre kunnskapsutvikling. Fagkompetansen kan like

gjærne være fra et forskningsmiljø som fra andre kompetansemiljøer som f.eks. konsulentbedrifter. Knutepunktet i diskursen er læring og utvikling av bedrifter uansett deres forutsetninger.

Det er altså få selvfølgeligheter som deles på tvers av alle tre diskursgruppene.

Kompetansemeglerne gir alle uttrykk for at kompetansemegling skal bidra til utvikling av konkurransekraften til bedrifter. På noen andre områder kan diskursene også ligne på hverandre eller vitne om delte holdninger, men stort sett knyttes fellestrekkene likevel til ulike argumentasjonsrekker. Kjerneargumentasjonen knyttet til hvilke bedrifter som skal utvikle sin konkurransekraft gjennom programmet, hvordan dette skal gjøres, hvilken betydning innovasjon gis, og hva megleren kan bidra med, er det ulike oppfatninger om.

4.4 Betydningsfulle løse og flytende uttrykk

Ved å identifisere løse og flytende uttrykk ser jeg nå på meningsinnholdet i begreper som er vektlagt i ulik grad i de forskjellige diskursgruppenes ekvivalenskjeder, og setter disse opp mot hverandre. I metodologikapittelet er det redegjort for hva som menes med løse og flytende uttrykk. For enkelthetsskyld repeteres det at et uttrykk regnes som *løst* hvis det ikke gis noen særlig innflytelse i en bestemt diskurs, og at et uttrykk kan regnes som *flytende* hvis bruken av det varierer mellom ulike diskursgrupper.

4.4.1 Innovasjonsbegrepet

Begrepet innovasjon fylles med ulikt meningsinnhold av de tre diskursgruppene, og er slik å regne som et *flytende uttrykk*. Både diskursgruppe 1 og 3 knytter imidlertid utførelsen av kompetansemeglingen direkte til målet om å oppnå innovasjon, og slik f r meningsinnholdet til begrepet sterk innflytelse på det settet av meninger som deles av disse diskursgruppene. For gruppe 2 er begrepet innovasjon ikke like sterkt knyttet til utførelsen av kompetansemeglingen. Gruppen vektlegger ikke oppnåelse av innovasjon. For diskursgruppe 2 kan begrepet innovasjon slik betegnes som et *l st uttrykk*.

4.4.2 begrep om innovasjonsevne

Meglerne i diskursgruppe 2 uttrykker ikke noen spesielle meninger knyttet til bedriftenes evne til å innovere. Slik er innovasjonsevne ett *løst uttrykk* for diskursgruppe 2. De deler likevel diskursgruppe 1's mening om at bedriftene i utgangspunktet må være i stand til å ta i mot og gjøre seg nytte av ekstern kunnskap når de involveres i et prosjekt. I diskursgruppe 1 presiseres det imidlertid at de regner nettopp slike evner som bedrifters innovasjonsevne. Diskursgruppe 3 er i motsetning opptatt av at innovasjonsevne skal utvikles gjennom bedriftsprosjektene, og benytter begrepet om bedriftenes forandringsevne i stedet for om deres evne til å implementere ekstern kunnskap. Siden diskursgruppe 1 og 3 benytter begrepet ulikt kan det regnes det som et *flytende uttrykk*.

4.4.3 Kunnskapsbegrepet

Diskursgruppe 1 og 2 benytter begrepet kunnskap i sammenheng med forskning. Kunnskap er altså brukt i betydningen *forskningsbasert* kunnskap. Bedrifter kan få tilgang til slik kunnskap gjennom kontakt med forskningsmiljøer. Gruppe 3 benytter begrepet kunnskap om resultatet bedriftene har av *læring*. Gjennom kompetansemegling kan bedriftene først og fremst tilegne seg kunnskap i nettverk med hverandre. Begrepet kunnskap er altså til stede i alle diskursene, men er *flytende* i form av at gruppe 3's meningsinnhold skiller seg fra de andre gruppens meningsinnhold.

4.4.4 Bedriftsprosjekt som begrep

Gruppe 2 benytter begrepet bedriftsprosjekt om helhetlige tiltak som skal gjennomføres og avsluttes innenfor rammene til prosjektet. Gruppe 1 benytter begrepet for forprosjekt som skal legge til rette for interaksjon mellom bedrifter og forskningsmiljøer, og der målet om innovasjon eventuelt oppnås etter endt bedriftsprosjekt. Gruppe 3 bruker begrepet først og fremst om etablering av bedriftsnettverk som i seg selv øker innovasjonsevnen, og på sikt kan bidra til å skape innovasjon. Begrepet bedriftsprosjekt er altså *flytende* da alle diskursgruppene benytter det ulikt.

4.5 Interdiskursive overføringer til kompetansemeglingsdiskursene

I de ulike diskursgruppens utsagn, kan meningsmønstre fra andre diskurser gjenkjennes. Dette kommer til uttrykk når meglerne overfører logikker fra andre diskursordener til sin kompetansemeglingsdiskurs, slik at denne logikken blir meningsdannende også her. Dette skjer i noen tilfeller direkte ved at meglere åpenlyst uttaler at de henter sin forståelse fra andre områder, eller det skjer mer subtile (bevisst eller ubevisst) ved at for eksempel meglere henter forklaringsmodeller eller uttrykk fra andre områder. Det er dette jeg i metodologikapittelet forklarer ved at meningsinnhold transporteres interdiskursivt mellom ulike diskursordener.

4.5.1 Overføringer fra TEFT-diskursen

Kompetansemeglerne i diskursgruppe 1 og 2 er preget av sin bakgrunn som ingeniører eller realister. Det innebærer at deres forståelse av kompetansemeglingen kan forstås som fundert i en teknisk-rasjonell tradisjon, der resultat er i fokus. De fleste av meglere i disse to gruppene har tidligere vært tilknyttet Teknologiformidling fra forskningsinstitutter til små og mellomstore bedrifter (TEFT). TEFT regnes, slik jeg har beskrevet i bakgrunnskapittelet, som Forskningsbasert kompetansemeglings forløper. TEFT var, slik også navnet tilsier, ett rent teknologiprojekt. Hovedmålet for TEFT var: *TEFT skal øke konkurransekraften i de deltagende bedriftene gjennom å heve den teknologiske utviklingsevnen og –kapasiteten.* (Hartmark Consulting 2003:8). Bedriftsmålgruppen var satt til å være bergverk, industri, bygg- og anleggsvirksomhet samt oppdrett/havbruk. I sluttrapport fra Evaluering av TEFT fase II tilegnes dette programmet en strategi preget av mekanismene i den lineære innovasjonsmodell. *TEFTs funksjon er i utgangspunktet sterkt knyttet til den lineære innovasjonsmodellen hvor innovasjonsprosessen går trinnvis fra teori/idé via utvikling og utprøving til industrialisering og den kommersielle høstefasen* (Hartmark Consulting AS, 2003: 44). Alle disse forholdene ved TEFT er ulikt slik Kompetansemeglerprogrammet formelt sett blir beskrevet, der prosjektene kan ha faglig forankring i ett bredere spekter, der innovasjon og læring fremheves i større grad enn teknologi, og der den interaktive innovasjonsmodell er idealet.

I både diskursgruppe 1 og 2 har flere av meglere i stor grad overført sin forståelse av såvel formålet med TEFT og rollen som teknologiattaché i sin utføring av

kompetansemeglingsprogrammet. Dette skjer åpenlyst ved at meglerne henviser til erfaringer fra TEFT når de blir bedt om å snakke om kompetansemeglingsprogrammet. Sitatene som følger kan illustrere denne direkte og åpenlyse interdiskursive overføring fra TEFT som diskursivt felt:

”Jeg må nesten få nevne at som teknologiattache i TEFT så har jeg opplevd veldig mye interessant”

”Altså, forventningskravet det har vært en veldig viktig sak både i TEFT-programmet og nå altså.”

”Som er en konkret sak, ehh både i TEFT og i kompetansemeglingen så prøver jeg å gjøre det på følgende måte: Når jeg har hatt dette første møtet i bedriften, så setter jeg meg ned og lager ett kort notat, en side eller to. Litt om bedriften og litt om prosjektet, det de har lyst til å gjøre.”

I tillegg er det flere som mener at grunnen til at de nå har fått innvilget rett til å drive som kompetansemeglere er fordi de var teknologiattachéer tidligere.

”ehm, men vi fører jo på mange måter tradisjonene videre i TEFT, altså vi er jo der fordi vi jobba i TEFT tidligere (..) Vi har en, vi, vi, våre våre, vårt barn er på en måte teknologi. (..) Men det er helt klart at i dette her opplegget her så har vi også ansvar for å megle andre ting enn nødvendigvis bare teknologi.(..) Det er ikke så sikkert at vi bruker så mye tid på akkurat det”

Forståelsesrammene fra TEFT kan også gjenkjennes i meglernes italesetting av sin rolle eller bedriftsprosjektenes mål. Hvordan innovasjon i stor grad blir betraktet som et ferdig produkt, som en bedrift kan markedsføre henger igjen fra TEFT-tiden i diskursgruppe 1 og 2 slik de er presentert over. Hvordan bedrifter i målgruppen avgrenses til å være kun teknologisk funderte henger også igjen fra TEFT-tiden. I diskursgruppe 2 relateres dette meningsinnholdet ikke til sammenhengen som utgjør ekvivalenskjeden til denne gruppen. Likevel gjenkjennes den i ytringene til alle de meglerne som utgjør denne gruppen. Dette er ett eksempel på hvordan et begrep kan overføres interdiskursivt uten å stilles spørsmålsteget ved, slik jeg tidligere har referert til som lukking av begrep i metodologikapittelet.

4.5.2 Overføringer fra den samfunnsvitenskapelige/økonomiske diskurs

Meglerne i diskursgruppe 3 har ikke like sterke eller direkte bånd til TEFT, men representerer en innfallsvinkel til programmet som i stor grad er fundert på samfunnsvitenskapelige diskursordener. Dette kommer til direkte uttrykk i skepsisen til TEFT-tradisjonen. En megler uttrykker seg slik:

*”Jeg synes det er en tendens til at FoU-begrepet blir tolket som noe teknologisk innen dette programmet. Men mange av dem (les: meglerne) har jo teknologisk bakgrunn, og har kommet fra TEFT, så det ligger vel en sånn tradisjonell teknologisk vinkling der.
(..) samtidig har jeg jobbet med kunnskapsspørsmål da, at jeg så, at man måtte ha. Ja, at jeg reflekterte over kunnskap da, at det finnes ulike typer kunnskap og at det brukes på forskjellige måter. Så det gjør at jeg synes det begrepet generelt er for enkelt liksom, at det blir på en måte litt for lite, det er jo avhengig av type næring, men uansett den ikke-teknologiske delen, eller ikke-ekspertkunnskapen den er óg viktig(..) så derfor har jeg vel hatt det i bakhodet i ganske lang tid (..) og jeg har synes at det har blitt for enkelt, og det har jeg tatt med meg inn i kompetansemeglinga da.”*

Mer indirekte blir overføringene fra samfunnsvitenskapelige diskursordener gjeldende gjennom meglerne i diskursgruppe 3's prosessfokus på meglingen. Dette er tydelig i deres fokus på å legge til rette for at innovasjonsevnen i bedriftene utvikler seg over tid, slik det er beskrevet tidligere i dette kapittelet. Også valget av bransjer og områder hvor i bedriftene kan utvikle seg kan forstås som en sporing fra samfunnsvitenskapelige diskursordener.

4.6 Innflytelse på utførelse av kompetansemegling

Fire ulike aktører blir omtalt oftere enn andre av mine informanter, og ellers på kompetansemeglernesamlingene når det gjelder kompetansemegling. Disse fire er Forskningsrådet, som står bak de nasjonale og overordnede dokumentene og målsettingene, det er Innovasjon Norge, som er det organet som oftest omtales som finansierer for bedriftsprosjektene, det er meglerne, som skal utføre meglingen, og det er bedriftene, som skal gjennomføre bedriftsprosjektene initiert av meglerne. Det er også en del andre aktører som beskrives som betydningsfulle av både meglere og bedriftsinformanter, blant andre kommuner, næringsparker/hager samt lokalpolitikere. Det er mest nyttig å se på de fire

aktørene som først er nevnt her, da de har blitt tillagt innflytelse alle steder jeg har vært, og fordi det slik bør være nyttig for min oppdragsgiver og meglerne å tenke gjennom innflytelsesnivået deres på de ulike områdene i den videre utviklingen av programmet. Jeg benytter her Faircloughs begrep om produktiv makt og tvangsmakt, slik det er beskrevet på s. 10 i metodologikapittelet, for å drøfte hvordan utførelse av megling påvirkes.

Siden det er kompetansemeglerne som skal utføre meglingen er det nyttig å drøfte hva slags makt de tre andre aktørgruppene har over meglernes arbeid. På bakgrunn av meglernes utsagn drøfter jeg videre hvilke områder Forskningsrådet, Innovasjon Norge og bedriftene har tvangsmakt, altså innflytelse som meglerne er tvunget til å ta til følge, eller produktiv makt, altså innflytelse som meglerne velger å følge. Jeg belyser også områder meglerne utøver tvangsmakt og eller produktiv makt i utførelsen av meglingen.

4.6.1 Forskningsrådets makt

Forskningsrådet har hatt som intensjon å legge nasjonale og grunnleggende rammer for innholdet i programmet. Slik det er beskrevet nærmere i innledningskapittelet, har Forskningsrådet satt som målsetting at kompetansemeglingen skal bidra til at SMB'er med liten eller ingen erfaring med FoU, gjennom samarbeid med forskningsmiljøer skal øke sin innovasjonsevne. Formalitetene rundt programmets innhold er målorientert mer enn det er orientert mot framgangsmåte. Som allerede nevnt, eksisterer det ingen stillingsbeskrivelse for kompetansemeglerenes oppgaver.

Siden kompetansemeglerne er ansatt av forskningsinstitutt som får offentlige midler for å drive kompetansemegling, krever Forskningsrådet at meglerne rapporterer om sin aktivitet, og at de følger visse regler. En slik regel, som flere kompetansemeglere har vært opptatt av, er at de er pålagt å megle inn minst 20 % eksterne fagpersoner i instituttets samlede bedriftsprosjekt, for å unngå at det instituttet megleren jobber i tar alle oppdragene selv. Forskningsrådet har altså tvangsmakt på slike, mer organisasjonsrettede, forhold. En megler uttrykker seg slik om Forskningsrådets makt:

”nei, altså det er forskjellige premisser som må tilfredsstilles når du skal inn i en bedrift. For det første så må du opptre så godt som mulig i samsvar med målet for

kompetansemeglingsprogrammet. Ellers er det noen som kan slå deg på fingrene, ikke sant, og si at du ikke får lov til å drive på med dette her.”

Når det kommer til mer konkrete forhold om *hvordan* kompetansemeglingen skal utføres, vitner kompetansemeglernes utsagn om at Forskningsrådet har mindre innflytelse.

Kompetansemeglerne er alle godt informert om de formelle målsettingene og nasjonale rammevilkårene for innholdet i programmet, men ingen jeg har snakket med kvier seg for å tilpasse sine oppgaver til det de selv sier er mest hensiktsmessig å gjøre. Hva de mener er hensiktsmessig påvirkes, som jeg allerede har vært inne på i delen om interdiskursivitet, av høyst forskjellige forhold som preger meglerens forståelsesrammer, samt andre kontekstuelle forhold som varierer fra region til region. Innholdsmessig følger altså meglerne programmets nasjonale og grunnleggende rammer når de opplever de som hensiktsmessige. Et forhold der noen meglere velger å rette seg etter Forskningsrådets rammer, mens andre velger å *ikke* følge disse er, som jeg allerede har vært inne på tidligere i diskursanalysen, hvem de anser som i målgruppen for programmet. Flere meglere velger å ta til etterretning Forskningsrådets prinsipper om at bedriftene skal ha liten eller ingen FoU- erfaring, mens andre ikke følger denne retningslinjen. En megler viser sin skepsis slik:

”dette med bedrifter med liten FoU-erfaring også videre det er sånn nær sagt partipolitisk synsing, og det har ikkje noe med verdiskapning å gjøre. Eller av nær sagt, det har alt for lite med verdiskapning å gjøre, jeg får heller prøve å moderere meg den veien. Men det som burde være oppgaven for oss, det er jo å finne fram til de bedriftene der det virkelig er potensiale når du kan koble dem sammen med kompetansemiljøene.”

Forskningsrådet kan altså anses å ha tvangsmakt i kraft av at de i realiteten kan utelukke institutter fra å drive kompetansemegling. Det er imidlertid vanskelig å måle om meglerne oppfyller målene med å bidra til at bedrifter øker sin innovasjonsevne. Dette innebærer at Forskningsrådet kan anses som innehaver av kun produktiv makt når det gjelder innflytelsen på hvordan kompetansemeglerne utfører sine oppgaver.

4.6.2 Innovasjon Norges makt

Innovasjon Norges rolle i programmet er, etter hva jeg har blitt fortalt av kompetansemeglerne, den mest brukte finansieringskilden av bedriftsprosjekter. Innovasjon

Norge vurderer om bedriftsprosjektene kan få støtte på bakgrunn av om de anser prosjektet som innovativt. Som jeg allerede har drøftet teoretisk i denne oppgaven, så er ikke innovasjon ett begrep uten forviklinger. Det finnes mange ulike definisjoner av det, og Innovasjon Norge har, slik jeg forstår mine informanter, ingen enhetlig, tverrregional operasjonalisering av begrepet. Hvilke typer prosjekter Innovasjon Norge yter innovasjonsmidler til varierer altså noe fra region til region.

Variasjonen kan illustreres med at Innovasjon Norge i en region satt en kompetansemegler i kontakt med en servicebedrift med, i følge denne kompetansemegleren, en uttalt intensjon om at megleren kunne bidra til å utvikle et bedriftsprosjekt med et tydelig ikke-teknologisk fokus. I motsetning ga en megler fra en annen region uttrykk for at bedriftsprosjekt måtte ha ett tydelig teknologisk fokus og være forskningsbasert for å kunne få støtte av Innovasjon Norge, og at dette avgrenset kompetansemeglingen. En megler sa det slik:

”På mange steder, eller noen steder i hvert fall så vet jeg at det er slik at Innovasjon Norge bevilger ikke penger til et eller annet som har med forretningsutvikling å gjøre, samme hvor det kommer fra, samme hvor kompetansen kommer fra.”

Om meglerne følger disse føringene og godtar dem som førende i sin utførelse av programmet avhenger av deres egen forståelsesramme. De kan med andre ord velge å tillegge Innovasjon Norge innflytelse, eller de kan velge enten å ta til motmæle og inngå i en diskusjon med Innovasjon Norge eller forsøke å skaffe finansiering av prosjektet fra andre hold. Kommunale midler, midler fra fylket eller kompetansemeglingsmidler er eksempler på andre måter å finansiere bedriftsprosjekt. En megler uttrykte seg slik:

”Pengene kan komme fra mange steder, alle kilder er interessante.”

Dette sitatet viser at Innovasjon Norge ikke har tvangsmakt over hva som kan defineres som et rettmessig bedriftsprosjekt under kompetansemeglingsprogrammet. Innovasjon Norges makt kan altså beskrives som produktiv, da den får gehør kun når meglerne opplever deres logikk som meningsfull.

I noen tilfeller kan imidlertid Innovasjon Norges makt *oppleves* som tvingende. Dette har oppstått i tilfeller der megleren ikke øyner noen andre finansieringsmuligheter enn Innovasjon

Norge, og Innovasjon Norge velger å ikke invilge støtte til ett prosjekt. Et eksempel på dette kan hentes fra en region der en bedrift i samarbeid med en kompetansemegler hadde utviklet en prosjektplan og søkt om støtte, men fikk avslag. Avslaget kom i følge kompetansemegleren på bakgrunn av at Innovasjon Norge ikke anså prosjektet som innovativt. Om forholdet til Innovasjon Norge, og deres holdning til hva som bør til for å støtte bedriftsprosjekt, sier megleren i dette prosjektet:

”Så kan man godt spørre seg om hva som er forskning, og det er en sånn evig diskusjon, den diskusjonen kommer altså hele tiden når vi har kommunikasjon med Innovasjon Norge. (...) Innovasjon Norge sitter jo med sin logikk og sine retningslinjer, og sin forståelse av FoU-begrepet. Men her handler det jo om å på en måte å være med på kompetansemeglerprogrammets logikk. Da må de i mye større grad forholde seg til den logikken da, altså at man åpner for å koble på, på, på hva skal jeg si, ikke- typiske forskningsprosjekter.”

Om dette konkrete prosjektet, følger megleren opp med å si:

”Siden forskningsmiljøer ville være tungt inne, mente jeg det ville være grunnlag for å fremme i kompetansemeglingssammenheng også. Men, det fant ikke noe særlig klangbunn hos Innovasjon Norge, også har prosjektet bare blitt liggende. (...) Siden Forskningsrådet bekreftet overfor oss at også denne typen prosjekt kan anses som betydningsfullt og viktig, prøvde vi på ny å få i gang denne prosessen da med sikte på å fremme søknaden en gang til, og presse Innovasjon Norge litt granne mer også i forhold til det å tolke kompetansemeglerprosjektet. For det har jo skjedd en modning også hos dem, og en modning om hva som kan støttes. (...) Nå ville ikke bedriften, altså de hadde ikke tid. Og de synes beløpet er for lite i og med at det nå er snakk om et mindre beløp nå enn da vi søkte i fjor.”

4.6.3 Bedriftenes makt

Bedriftene som tar del i bedriftsprosjekter initiert av kompetansemeglere er, som beskrevet, alle veldig ulike. Deres ønsker og preferanser om hvilket innhold de ønsker å fylle prosjektet med er varierende, men har også avgjørende betydning for gjennomføringen av det. Det er bedriftene som avgjør hva de selv vil bruke sin tid og ressurser på, og slik sett har de tvangsmakt overfor megleren når det gjelder områder som omfatter bedriftens organisasjon. Et tydelig eksempel på dette er fra det bedriftsprosjektet jeg beskrev under introduksjonen av

meglernes oppgave som tema for diskursordenen på s. 56, der de involverte bedriftene på ingen måte ønsket kontakt med en forsker. På tross av at megleren forsøkte å skape kontakt mellom bedriften og et forskningsmiljø, så de ikke noe poeng i å benytte seg av det, og forskeren som ble forsøkt involvert ble ikke en del av prosjektprosessen. Bedriftenes enerett til å disponere egen tid, budsjett og arbeidsressurser utgjør slik deres tvangsmakt over kompetansemeglerenes arbeid.

4.6.4 Meglernes makt

Som redegjort for over, har meglerne ulike oppfatninger om hva som inngår i deres oppgaver, men også hva de skal oppnå og hva som skal til for å nå mål.

Hva meglerne legger i begrepet *innovasjon*, og vektleggingen av innovasjonsdimensjonen i prosjektene varierer, hvilke bedrifter som er potensielle deltagere i programmet varierer, og hvilke bransjer de mener er relevante varierer. Dette er alle områder hvor meglerne har tvangsmakt over hvordan programmet skal utføres. De har altså selv makt til å definere og utføre kompetansemeglingen slik de selv foretrekker på disse områdene.

I noen tilfeller kan Innovasjon Norge eller Forskningsrådet skape komplikasjoner for meglernes utførelse. Forskningsrådets rapporteringssystem, og deres nasjonale føringer for utførelse av programmet, samt Innovasjon Norges begrensninger på hva de finansierer er eksempler på dette. Så lenge meglerne kan finne ”smutthull” i Forskningsrådets rapporteringssystem, tolkningsrom i deres føringer, eller eventuelt alternative finansieringskilder, kan meglerne så og si regne seg som sjef over egen ”business”. Om muligheten til å omgå Forskningsrådets rapporteringssystem sa en megler:

”Jeg har vært oppdragsforsker i så mange år, og vet hvordan man skal fylle ut et skjema sånn at oppdragsgiver blir fornøyd.”

De bedriftene som først har blitt anerkjent av en megler som potensielle for programmet har imidlertid tvangsmakt over utføringen av meglingen i hvert prosjekt, da de sitter med enerett til å disponere egne ressurser og avgjøre sine egne mål.

5. Sammenhenger mellom teorisettet og diskursgruppene

I dette kapitlet gis de tre diskursgruppene av kompetansemeglere jeg til nå har identifisert og analysert funksjon som empiri for videre analyse på bakgrunn av et moderat sosialkonstruktivistisk vitenskapsperspektiv. Uten å fravike det grunnleggende vitenskapsperspektivet i oppgaven, beveger jeg meg her vekk fra diskursanalysen som metode, og tar heller høyde for å drøfte meg fram til den form for mellomnivåteori jeg redegjør for fra s. 15 i metodologikapitlet. Rent praktisk innebærer dette at jeg drøfter diskursgruppene i lys av teorisettet som er presentert i kapittel 3. Formålet er å klargjøre føringer som diskursgruppene legger på bedrifters mulighet til å øke sin innovasjonsevne gjennom programmet.

I første del av dette kapitlet beskriver jeg diskursgruppene ved hjelp av de deler av teorien som jeg finner utsagnskraftige for hver og en av dem. I denne delen henvises det til de deler av teorien som jeg opplever at kan gjenkjennes i diskursene. Dette innebærer at forhold i diskursene som i lys av teorisettet fremstår som svakheter utelates i denne omgangen. Beskrivelsene utleder neste del av kapitlet der det presenteres en mellomnivåteori om hvordan disse ulike diskursgruppene legger føringer på muligheten bedrifter i målgruppen har til å øke sin innovasjonsevne.

Oppgavens formål er ikke kun å svare på problemstillingen. Jeg har også en visjon, slik jeg tidligere har presisert, om at den skal kunne være nyttig for Norges Forskningsråd og kompetansemeglerne i den videre utviklingen av programmet. På bakgrunn av denne visjonen, diskuterer jeg avslutningsvis mulige relevante utfordringsområder for de ulike diskursgruppene. Sammenlignet med mulighetene gitt på bakgrunn av diskursene analysert i denne oppgaven, hevder jeg at bedrifter vil få økt mulighet til å bedre innovasjonsevnene hvis meglerne imøtekommer disse utfordringene.

5.1 Beskrivelse av diskursgruppe 1

Slik jeg har beskrevet i det forrige kapitlet, avgrenses bedriftsprosjektet av diskursgruppe 1 til å være en kartlegging av bedriftenes ønskede utviklingsmål, samt til å skulle skape kontakt mellom bedriften og et forskningsmiljø som potensielt kan tilby forskning som et hovedledd i å nå dette målet. At de vil jobbe med utgangspunkt i å sette et innholdsmessig mål for en

prosess, og legge til rette for at denne prosessen i stor grad skal bestå i å implementere eksternt generert og forskningsbasert kunnskap i bedriften, kan sammenlignes med en strategi for å utløse radikal innovasjon som kan speiles i den *lineære* lærings- og innovasjonsmodellen.

Diskursgruppen uttrykker likevel at de forstår innovasjon som uforutsette innholdsmessige resultater av en utviklingsprosess drevet fram i interaksjon mellom to kunnskapsmiljøer. Denne forståelsen av konseptet innovasjon kan på sin side speiles i den *interaktive* lærings- og innovasjonsmodellen.

Diskursgruppens perspektiv på utførelse av kompetansemeglingsprogrammet kan i lys av teorisettet altså beskrives som sprikende. Ved nå å beskrive denne meglingsdiskursen ytterligere med det teorisettet jeg har presentert i kap. 3, trekker jeg fram hvordan megling utført på bakgrunn av nettopp denne diskursen kan stimulere eller stagnere mulighetene bedrifter i målgruppen har for å øke sin innovasjonsevne.

Kunnskap

Kunnskap kan, slik jeg har beskrevet det i teorikapitlet, regnes som byggestenene i en innovasjonsprosess. De ulike byggestenene som sammen kan utgjøre en innovasjon må imidlertid legges til i byggeprosessen på riktig sted og tid for at resultatet skal bli godt. Det samme gjelder i innovasjonsprosesser som når hus skal bygges: Man må være i stand til å anvende de riktige byggesteinene i de riktige fasene av konstruksjonsarbeidet.

I diskursgruppe 1 er meglerne opptatt av kunnskap på to ulike felt. For det første er de opptatt av at bedrifter som regnes inn i målgruppen for programmet, må tuft sin virksomhet på en spesialisering innenfor et teknologisk fagfelt. Bedriftene som det arrangeres bedriftsprosjekt i har altså alle en vertikal kunnskapsbeholdning. Det vil si at de har en kunnskapsbeholdning som er sterk og velfundert i bedriften innenfor et avgrenset felt, men at deres horisontale kunnskapsbeholdning er svak. Det innebærer at dens totale kunnskapsbeholdning ikke i betydelig grad strekker seg inn i andre fagfelt. Et eksempel på en bedrift som anses å være i målgruppen er en med spesialisering innen økologi. Denne bedriften driver utvikling og salg av produkter for blant annet allergikere og vegetarianere.

For det andre er diskursgruppen opptatt av at bedriftene skal tilføres forskningsbasert kunnskap gjennom bedriftsprosjektene, på andre fagfelt enn det bedriften i utgangspunktet er spesialisert innenfor. Bedriften som er spesialisert innen økologisk mat ble tilført forskningsbasert kunnskap om logistikk. Hvis vi ser på læringsteorien finner vi prinsipper for hvordan ulik kunnskap kan bygges på hverandre for å oppnå innovasjon, og ved å vurdere hvorvidt diskursgruppe 1s beskrevne kunnskapsbygging svarer til disse teoretiske prinsippene, viser det seg om deres meningsmønster muliggjør at meglingen fører til innovasjon.

Diskursgruppe 1 sett i lys av den lineære lærings- og innovasjonsmodellen

I den lineære lærings- og innovasjonsmodellen er prinsippet om enkeltkretslæring forankret som en driver av innovasjonsprosessen. Enkeltkretslæring innebærer at bedriftene ikke trenger å endre sin forståelsesramme for å kunne inkludere og ta i bruk eksternt generert kunnskap. Dette innebærer at læringsprosessen kan skje uten større organisasjonsmessig utvikling, men heller i form av implementering av eksternt generert kunnskap. Når diskursgruppe 1 uttrykker at de ikke på noen måte anser at programmet inkluderer organisasjonsmessige tiltak, taler det for at de jobber ut fra enkeltkretslæring som også er idealet i den lineære lærings- og innovasjonsmodellen. En annen forutsetning i denne modellen er riktignok at den eksterne kunnskapen ikke kan implementeres i bedriften uten at bedriften har et mottakerapparat i form av en grunnleggende forståelse å fundere det nye fagfeltet som er planlagt implementert. I dette ligger det at taus kunnskap, altså kompetanse som gjør det mulig å forstå et gitt fagfelt, må eksistere i bedriften for at medarbeiderne skal forstå og være i stand til å ta i bruk kodifisert kunnskap. En bedrift som skal tilføres forskningsbasert logistikk-kunnskap bør kunne fagbegrep og ha en grad av forkunnskaper om nettopp logistikk for at implementeringen skal bli vellykket.

I diskursgruppe 1 er det et poeng at bedriftene skal tilføres kunnskap på områder der de ikke før har kompetanse. Dette vanskeliggjør en implementeringsprosess, da det blir et kunnskapsgap mellom det eksisterende og det tiltenkt implementerte. Det er fare for at bedriften som driver innen utvikling av økologiske matvarer ikke vil være i stand til å forstå og dra nytte av logistikk-kunnskapen forskerne tilbyr dem fordi dette feltet ligger utenfor deres forståelsesrammer. I lys av Cohen og Levinthals operasjonalisering av begrepet absorberingsevne kan man altså hevde at bedriftene i målgruppen til diskursgruppe 1 ikke evner å reflektere den nye kunnskapen i den allerede eksisterende kunnskapsbeholdningen, og

slik ikke heller er i stand til å benytte den som ledd i en innovasjonsprosess. Dette problemet kan selvfølgelig omgås ved at den eksternt genererte kunnskapen kun representerer en ferdig pakke som bedriften ikke må inkludere i utviklingen av egen prosess, service eller produkt, men heller kjøpe med det formål å selge denne kunnskapspakken videre eller benytte den som en fasilitator til egne produkter. I en innovasjonsprosess er det likevel utviklingspotensialet i tilførselen av ekstern kunnskap som er nyttig, og da kommer diskursgruppen til kort ved den lineære lærings- og innovasjonsmodellens krav om forkunnskaper til den tiltenkt implementerte kunnskapen. Selv om forskningsmiljøet tilbyr kunnskap som for dem kan regnes som know-why da den er basert på vitenskapelige prinsipper, kan det i prosjekter initiert i tråd med diskursgruppe 1s meningsmønster hevdes at denne kunnskapen kun vil ha funksjon som know-what for bedriftene. Denne påstanden beror på at bedriftene i disse tilfellene ikke har forutsetninger for å forstå det vitenskapelige grunnlaget for kunnskapen, og slik heller ikke mestrer å forvalte den på en selvstendig måte i en innovasjonsprosess. Kunnskapen fra forskningsmiljøene kan slik få karakter av informasjon i møtet med bedriftene. Den vertikale kunnskapsbeholdningen som kreves av bedriftene for å regnes inn i målgruppen av diskursgruppe 1, kan således ikke forsvares ved at det har noen betydning for radikal innovasjon som skjer etter en lineær modell.

Diskursgruppe 1 sett i lys av den interaktive lærings- og innovasjonsmodellen

En mulig forklaring på at diskursgruppen avgrenser målgruppen til bedrifter med vertikal beholdning av know-why, kan kanskje spores i den interaktive lærings- og innovasjonsmodellen. I denne modellen legges det til grunn et prinsipp om at innovasjon oppstår gjennom interaksjon mellom to fagmiljøer. Ved å regne bedriftene i målgruppen som et fagmiljø, kan det altså forventes av dem at de gjennom interaksjon med et forskningsmiljø vil bli i stand til å skape innovasjon gitt at de andre prinsippene fra modellen overses. I følge den interaktive lærings- og innovasjonsmodellen kan det riktig nok kun genereres innovasjon som ikke svarer til forhåndsbestemte innholdsmaal i møtet mellom to fagmiljø. Siden diskursgruppe 1 legger opp til at bedriftene skal nå på forhånd fastsatte mål gjennom samarbeid med forskere, samtidig med at de ikke vil inkludere en organisasjonsmessig utvikling i innovasjonsprosessene, kan deres meningsmønster likevel regnes som distansert fra den interaktive lærings- og innovasjonsmodellen.

Selv om meglerne i diskursgruppen gir uttrykk for at de ønsker at bedriftsprosjekt skal være et forprosjekt til et mer omfattende, og direkte etterfulgt innovasjonsprosjekt, har jeg nå over vist at deres meningsmønster ikke skaper rom for innovasjon i den forstand det redegjøres for som ideelt i noen av modellene. Likevel kan tiltakene deres muligens bidra til at bedriftene forbedrer sin evne til å innovere. I de to idealm modellene kan vi lese hvilke evner en bedrift som vil innovere ideelt sett bør ha, og på noen områder kan megling av diskursgruppe 1 være med å utløse disse evnene.

5.2 Beskrivelse av diskursgruppe 2

Diskursgruppe 2 går inn for at de tiltak som initieres i hvert bedriftsprosjekt også skal avsluttes innenfor disses rammer. Det er to dimensjoner som er relevante å påpeke for denne diskursgruppen i lys av teorisettet. Den ene dimensjonen er hva de bestemmer innovasjon til å være, og den andre dimensjonen er hva de vil oppnå gjennom programmet.

Denne diskursgruppen mener at innovasjon enten kan utvikles i det dagelige arbeidet til bedrifter, eller som interaksjon mellom bedriften og et kunnskapsmiljø. Innovasjonen som utvikles i det daglige er den formen for innovasjon som i teorien refereres til som inkrementelle innovasjoner, noe meglerne hevder med støtte i teorisettet at bedriftene er i stand til å utvikle uten hjelp fra hverken meglere eller andre forskningsmiljøer. Den andre definisjonen de deler av innovasjon kan leses som et uttrykk for en tilbøyelighet mot den interaktive lærings- og innovasjonsmodellen. I denne modellen er det lagt vekt på at innovasjon oppstår som resultat av interaksjon mellom to fagmiljøer, der begge parter lærer underveis. Risikoer forbundet med denne formen for innovasjonsprosess innebærer at bedriftene må kunne ha økonomiske forutsetninger til å bidra i en prosess hvor målet ikke er fastlagt, og hvor det må iberegnes en organisasjonsmessig utvikling av bedriften. En slik form for innovasjon hevder meglerne at er for kostbar og tidkrevende til at det vil være mulig å oppnå innenfor de finansielle rammene til programmet. Denne formen for radikal innovasjon, som i teorien kunne ha økt bedriftenes langsiktige konkurransekraft, vil de altså ikke ta høyde for å lede bedriftene i retning av.

Den andre dimensjonen, altså hva de vil oppnå gjennom programmet, argumenterer meglerne for at ikke har noe med slik interaktiv innovasjon å gjøre. De er, som beskrevet tidligere,

opptatt av at bedriftene heller enn innovasjon, skal oppnå noe konkret gjennom programmet i form av hjelp til å skaffe til veie tjenester de kan ha nytte av i sitt virke.

Kunnskap

Diskursgruppe 2s framgangsmåte er å sette bedriften i kontakt med et forskningsinstitutt bedriftene kan ha nytte av å kjøpe tjenester fra. For at meglerne skal anse en bedrift som del av målgruppen til sitt virke, må de ha et produkt eller en idé som er så god at de ved kjøp fra instituttene skal få mulighet til å for eksempel markedsføre produktet, eller realisere ideen. Bedriftenes evne til å lære å kjenne eller forstå ekstern kunnskap for å bli i stand til å integrere dette i sin egen organisasjonsmessige-, prosess- eller produktutvikling prioriteres ikke, hverken som noe som bør utvikles eller som en forutsetning for at bedriften skal få ta del i programmet. Med de teoretiske termene, kan man altså si at bedriften ikke forventes å kunne utvikle seg og sitt produkt gjennom hverken enkeltkretslæring eller dobbeltkretslæring, eller at det er et mål å utvikle disse læringsformene gjennom kompetansemeglingen. Dette skyldes at kunnskapen fra instituttene ikke fra meglernes side er ment å inngå i utviklingen av en bedrifts organisasjon, produkt eller prosess, men heller tillegges for å skape tillit til bedriftens allerede eksisterende virksomhet. Det kan for eksempel være kvalitetsdata i form av undersøkelser som sier noe om deres eget produkts kvalitet i forhold til ett markedsbegrep. Kunnskap som tilføres utenfra er ment som et tilleggsprodukt som bedriftene kan benytte til å kjøpe trygghet på markedet rundt sitt eget virke. Selv om enkeltkretslæring er en mye mindre omfattende og ressurskrevende prosess enn dobbeltkretslæring, innebærer den likevel, slik jeg også antydte ved beskrivelsen av diskursgruppe 1, at eksternt generert kunnskap skal bakes inn i bedriftens egen utviklingsprosess ved at det aktivt implementeres i disse prosessene. Når ekstern kunnskap ikke direkte inkluderes i utviklingsprosesser bedriften gjennomgår, kan ikke prosessen kalles for en innovativ prosess uansett om den lineære eller den interaktive lærings- og innovasjonsmodellen benyttes som mal. I følge teorisetten har altså meglerne i denne gruppen rett i at det de jobber for gjennom programmet ikke er innovasjon. Det kunne således være lett å behandle denne diskursgruppen som et nullcase. Når jeg likevel har gått meningsmønsteret deres nærmere i ettersyn har jeg sporet noen elementer jeg mener kan ha betydning for utviklingen av bedriftenes innovasjonsevne. Dette kommer jeg tilbake til etter at også diskursgruppe 3 er beskrevet i lys av teorisetten.

5.3 Beskrivelse av diskursgruppe 3

Diskursgruppe 3 avgrensar bedriftsprosjektene til å gjennomføre tiltak som kan legge grunnlag for at bedriftene skal bli i stand til å innovere på sikt. For denne diskursgruppen innebærer dette å jobbe mot å styrke utviklingen av bedriftenes innovasjonsevne fra grunn av, gjennom å bygge opp deres egne kunnskaper og læringsmønstre, altså det som i teorien refereres til som innovasjonsevne.

Slik jeg har redegjort for tidligere, forstår diskursgruppe 3 innovasjon som markedstilpasning som bedrifter innen alle bransjer kan oppnå gjennom både teknologisk og organisasjonsmessig utvikling på bakgrunn av interaksjon med andre aktører. Fokuset på interaksjon mellom aktører og målsetting om at bedriftene skal bli i stand til selvstendig å utvikle seg og endres for å tilpasse seg markedet, kan tolkes dithen at diskursgruppen har en interaktiv lærings- og innovasjonsmodell som ideal for de innovasjonsprosesser de forsøker å legge til rette for at bedriftene skal gjennomføre ved senere anledninger.

Kunnskap

Meglerne forholder seg til kunnskap på to avgjørende felt, nemlig i forbindelse med bedrifters egen kunnskap, og i forbindelse med den kunnskapen som eksterne fagpersoner kan tilføre bedrifter. De er opptatt av bedriftenes kunnskap som utgangspunkt for en senere innovasjonsprosess, men også som utgangspunkt for å danne nettverk av bedrifter med kunnskap som grenser opp mot eller som har overlappende kunnskap. Gjennom nettverksbygging tilrettelegger diskursgruppe 3 for at bedrifter skal lære av hverandre gjennom at de må takle utfordringer sammen. I nettverkene kan alle bedriftene øke både sin tause og sin kodifiserte kunnskapsbeholdning gjennom enkeltkretslæring. Dette skjer ved at kunnskapen til de ulike bedriftene i nettverkene er relatert til kunnskapsbeholdningen hver bedrift har fra før, slik at det blir lett for hver av dem å tilegne seg og forankre kunnskap fra de andre bedriftene i nettverkene i egen virksomhet, uten å måtte endre sin organisasjon. Et eksempel på dette kan hentes fra et bedriftsprosjekt der en bedrift som produserer kjøkken- og baderomsinnredninger fikk dra nytte av å samarbeide med en husprodusent om felles utfordringer knyttet til blant annet materialbearbeiding.

I og med at meglerne vil skape kontakt mellom bedrifter med felles utfordringer og overlappende kunnskapsbeholdning, kan de bidra til å øke bedriftenes know-who. I tillegg til dette kan deltagelse i slike bedriftsprosjekter øke bedriftenes know-how gjennom at oppgaver blir løst i bedriftsfellesskapet slik at denne erfaringen kan bidra til at bedriftene utvikler sine ferdigheter.

Når det gjelder måten meglerne forholder seg til kunnskap som eksterne fagpersoner kan bidra med, så legger de, som beskrevet, opp til at bedriftene skal få kontakt med en slik fagperson innen et område megleren hevder vil være nyttig for dem å øke sine kunnskaper. Den kunnskapen som kan tilføres gjennom at fagpersonen blir introdusert, og eventuelt holder kurs eller foredrag for bedriftene, kan først og fremst bidra til å øke deres know-what mens bedriftsprosjektene pågår. Dette innebærer at bedriftene kan få kunnskap i form av informasjon om fagfeltet fagpersonen representerer. Det at bedriften blir introdusert for et slikt eksternt fagmiljø/person utvider også bedriftenes kjennskap til ekspertise, altså deres know-who.

Siden bedriftene i løpet av bedriftsprosjektene ikke i særlig grad involverer slike fagfolk i innovasjonsprosesser som er ment å lede til det som kan anses som radikal innovasjon, genereres ikke mye know-why for bedriftene gjennom denne kontakten. På den andre side er det en teoretisk mulighet for at kontakten mellom bedriftene i nettverkene kan generere know-why i den grad en bedrift er mer spesialisert enn andre på et fagfelt, og at de som i utgangspunktet ikke hadde denne spesialkunnskapen tilegner seg den gjennom enkeltkretslæring. Det har blitt gitt uttrykk for av informanter at know-what ikke kun genereres gjennom informasjon fra et eksternt fagmiljø, men også kan tilegnes av bedrifter ved at de får kjennskap til fakta fra de andre involverte bedriftene.

Diskursgruppe 3 sett i lys av den interaktive lærings- og innovasjonsmodellen

Utviklingen av know-who, know-how og know-what som skjer i bedriftsprosjektene kan først og fremst beskrives som en horisontal kunnskapsutvikling. Om det forekommer utvikling av know-why vil det også styrke bedriftenes horisontale kunnskapsbeholdning, da bedriftene slik styrkes på det området der de allerede er gode. Ved å utvikle bedriftenes horisontale kunnskapsbeholdning, noe som omfatter en utvikling av deres erfarings- og assosieringsgrunnlag, styrker kompetansemeglingen det jeg i teorikapittelet henviser til

under samlebegrepet forståelsesramme. Utvidelse og institusjonalisering av ny kunnskap ervervet gjennom interaksjon i nettverk danner nemlig nye organisasjonsmessige erkjennelser i form av at bedriftene kan få øynene opp for nye felter å utvikle seg innenfor. Dette kan gi bedriftene større mulighet til å dra nytte av den vitenskapsbaserte kunnskapen, know-why, de blir introdusert til gjennom bedriftsprosjektene og ikke minst gjøre dem i stand til å inngå i en innovasjonsprosess sammen med et forskningsmiljø ved en senere anledning.

5.4 Mellomnivåteori - bedrifters mulighet til å utvikle innovasjonsevne

Ved å legge til grunn ett moderat sosialkonstruktivistisk perspektiv har jeg i metodologikapittelet drøftet hvordan språklige og strukturelle forhold kan forstås som forutsetninger for handling. Videre har jeg behandlet utførelse av kompetansemeglingsprogrammet som nettopp *handling*, og drøftet hvordan meglere styres av språklige og strukturelle forhold som de pålegger seg selv eller på noen områder blir pålagt av andre. Ved å identifisere og analysere tre ulike grupper av meglere, som jeg har kalt diskursgrupper, la jeg grunnlaget for å drøfte hvordan deres forutsetninger for utførelse av megling sammenfaller med to ulike idealmodeller for gjennomføring av radikale innovasjonsprosesser. Jeg har funnet at det finnes noen elementer i diskursgruppenes forutsetninger for utførelse av megling som overlapper med idealmodellene, men at de ulike diskursgruppene noe forenklet kan sies å jobbe med innovasjon på ulike nivå; noen vurderer innovasjon som umulig, mens andre mener det er mulig å legge grunnlag for innovasjonsprosesser gjennom meglingen. Videre drøfter jeg forutsetningene disse tre ulike diskursgruppene legger for bedrifter til å øke innovasjonsevnene. Det gir et mer eksplisitt og empiribasert svar på problemstillingen. Svaret bygger både videre på, og supplerer den vitenskapsteoretiske forklaringen om hvordan diskursive forutsetninger for kompetansemegling legger føringer på muligheter bedrifter gis til å øke sin innovasjonsevne.

Både i den lineære og i den interaktive lærings- og innovasjonsmodellen er en av forutsetningene at bedriftene må kunne manøvrere i et fagmarked for å kunne komme i kontakt med fagmiljø de vil ha nytte av å samarbeide med i en innovasjonsprosess. Både diskursgruppe 1 og diskursgruppe 2 vil låne ut sine nettverk til bedriftene. Diskursgruppe 1 megler imidlertid ikke fagmiljø innenfor det fagfeltet bedriften selv har sin spesialisering. Diskursgruppe 2 deler ikke denne forutsetningen, og kan derfor også være i stand til å megle

inn fagkunnskap fra forskningsinstitutter som kan reflekteres i bedriftenes forståelsesrammer. På tross av diskursgruppe 2s intensjon om ikke å jobbe for at bedriftene skal oppnå innovasjonseffekter, så kan deres tiltak øke sjansen for at bedriftene senere gjennomfører innovasjonsprosesser. Det er altså mulighet for at bedriftene som får meglet inn know-why fra forskningsmiljø slik diskursgruppe 2 italesetter utføringen av megling, vil være i stand til å verdsette, assimilere og benytte denne kunnskapen i en innovasjonsprosess. Med andre ord; det utelukkes ikke gjennom denne formen for megling at bedriftene har relevant absorberingsevne i Cohen og Levinthals forståelse. Begge disse gruppene vil øke bedriftenes know-who, men diskursgruppe 1 vil ikke styrke nettverket til bedriftene på en relevant måte for eventuell videre innovasjonsvirksomhet, noe altså diskursgruppe 2 kan. Likevel kan den erfaringen kontakt med forskningsmiljøer generelt gir, være utslagsgivende for at bedrifter i diskursgruppe 1s målgruppe selv lettere kan ta kontakt med relevante fagmiljø senere i innovasjonsøyemed. Bedriftenes evne til å øke sitt kontaktnett, altså sin know-who, har slik også potensiale for å bli styrket gjennom denne formen for megling, men på en mer indirekte måte.

Både gruppe 1 og 2 megler inn ferdig foredlet kunnskap som ikke er ment eller kan videreutvikles i bedriften gjennom ett innovasjonsprosjekt. Siden diskursgruppe 1 megler inn know-why med den intensjon at det skal ha betydning for bedriftenes videre innovasjonsvirksomhet, men som sett i lys av teorien kun kan få betydning i form av know-what, kan ett fortegnende navn på meglere i denne gruppen være ”informasjonsmeglere”. Diskursgruppe 2 kan på sin side, karakteriseres som ”instituttsgsmeglere”, da deres uttrykte mål er å gi bedriftene erfaring med å kjøpe tjenester fra forskningsinstituttene.

Diskursgruppe 3 skiller seg mer ut fra de andre når det gjelder hvilke muligheter for å utvikle innovasjonsevne bedrifter gis. Fordi de jobber med å samle bedrifter og utvikle kunnskap i nettverk, vil det være nyttig å betegne dem for ”nettverksmeglere”. Det å hele tiden få utfordret forståelsesrammene gjennom å bli konfrontert med ny kunnskap kan anses som en trening i å gjøre sin virksomhet fleksibel i forhold til eksterne aktører i en eventuell senere radikal innovasjonsprosess. Diskursgruppe 3s fokus kan belyses med Zahra og Georges forståelse av bedrifters absorberingsevne. Ved å styrke bedriftenes *dynamiske organisatoriske kapabilitet* gjennom den beskrevne nettverksvirksomheten, kan meglerne nemlig lede disse bedriftene i retning av et innovativt utviklingsforløp hvor organisasjonsmessig utvikling er en like viktig faktor som den mer konkrete faglige utviklingen. Bedriftene kan gjennom mindre

kunnskapsmessige utfordringer, slik de kan møte i nettverk, lære å se nytten av å samarbeide for å nå mål, og lære av hverandres praksis. Denne prosessen kan slik også anses som en tidlig begynnelse på en deuterolæringsprosess, altså det å lære å lære, noe som er en rent organisasjonsmessig egenskap. Begge disse elementene knyttet til det å endre sin organisasjon for å oppnå radikal innovasjon er styrkende i en prosess som følger den interaktive lærings- og innovasjonsmodellen.

Når diskursgruppe 1 og 2 først og fremst kan bidra til å øke bedriftenes innovasjonsevne gjennom å styrke deres know-who, kan diskursgruppe 3 i tillegg gi bedriftene trening i å endre sin organisasjon og forståelsesramme. Slik utvikler diskursgruppe 3s bedrifter sitt assosierings- og erfaringsgrunnlag gjennom tilføring av både taus og kodifisert kunnskap i bedriftsprosjektene. Man kan altså si at diskursgruppe 3 kan styrke bedriftenes evne til å innovere på en sammenfallende måte med den interaktive lærings- og innovasjonsmodellen. Bedriftene til diskursgruppe 1 og 2 vil få utviklet en mindre del av det som kan være nyttige evner i en innovasjonsprosess ved kun å få styrket sin know-who.

5.5 Utfordringsområder for de ulike diskursgruppene

I et bedriftsprosjekt kan utviklingen av know-who anses som en avgjørende faktor for eventuell deltagelse i senere innovasjonsprosesser. Bedriftene trenger å ha disse sosiale relasjonene for å kunne innlede et senere kunnskapsutviklings-/overføringstiltak som del av en innovasjonsprosess. Dette gjelder for innledelse av prosesser som har likhetstrekk med den lineære så vel som den interaktive lærings- og innovasjonsmodellen. Know-who er riktig nok bare en av flere forutsetninger for at en bedrift skal evne å innlede og gjennomføre en innovasjonsprosess.

En av hovedutfordringene for meglere innenfor diskursgruppe 1, altså "informasjonsmeglerne", vil således være å bli mer bevisst på de valg som gjøres allerede i bedriftsprosjektene, selv om de kun anser dem som forprosjekt. Selv om disse prosjektene regnes som forprosjekt legges det langsiktige føringer på den videre innovasjonsprosessen allerede her. Forutsetningene for at en strategi skal utlede en innovasjonsprosess slik den skisseres i den lineære lærings- og innovasjonsmodellen, innebærer at diskursgruppe 1 må velge bedrifter til programmet som allerede har forkunnskaper om det feltet de vil innovere innenfor. Forutsetningene for at en

strategi skal utlede en innovasjonsprosess, slik den skisseres i den interaktive lærings- og innovasjonsmodellen, vil for diskursgruppe 1 være at de er mer åpne i sine innholdsmessige målsettinger for innovasjonsprosessen, og at de tar høyde for at også organisasjonsmessig utvikling blir inkludert som en avgjørende faktor i den videre prosessen bedriften skal gjennom for å oppnå innovasjon. Det vil også ha betydning for ”informasjonsmeglerne” å se utover bedrifter som baserer sin virksomhet på en vitenskapelig kunnskapsbeholdning. Dette kan åpne for at meglerne kan jobbe med å utvikle bedriftenes innovasjonsevner på forskjellige måter. Diskursgruppe 3 er i seg selv et eksempel på andre måter å angripe denne utfordringen.

Også diskursgruppe 2, altså de jeg betegner over som ”instituttsalgsめglere” kan dra nytte av å se utover det som dreier seg om å utvikle bedriftenes know-who. Ved å vise vilje til å fokusere mer på bedriftenes indre behov for utvikling, enn på instituttene behov for å bli markedsført gjennom programmet, kan bedriftene i neste omgang bli bedre i stand til å benytte seg av instituttene som ressurs i en innovasjonsprosess. Dette vil innebære, slik også jeg hevder er en utfordring for diskursgruppe 1, å utvikle deres kunnskapsbase, samt veilede dem gjennom de bedriftsmessige læringsprosesser som ligger til grunn for innovasjon.

Diskursgruppe 3 - ”nettverksめglerne” – prioriterer å jobbe med å utvikle bedrifters mest elementære ferdigheter, for slik å bidra til at de kan utvikle mer helhetlige innovasjonsevner på sikt. For å gjennomføre innovasjonsprosesser, vil det være av betydning at forskningsmiljøet blir inkludert i prosessene. En utfordring for meglerne i diskursgruppe 3 kan derfor være å følge bedriftene i en lengre periode enn det gjennomsnittlige bedriftsprosjekt. Det kan være en idé å vurdere oppfølgingsprosjekt for nettverkene, for å hjelpe dem videre etter at modningsprosessen som initieres i bedriftsprosjektene som disse meglerne i dag legger opp til.

6. Avslutning

Temaet i denne masteroppgaven har vært forutsetninger for utførelse av programmet Forskningsbasert kompetansemegling, og muligheten bedrifter gis til å øke sin innovasjonsevne gjennom dette programmet.

På bakgrunn av et moderat sosialkonstruktivistisk vitenskapsperspektiv har jeg gjennomført en diskursanalyse hovedsakelig basert på transkriberte intervjuer med kompetansemeglere og bedriftsrepresentanter. Jeg har benyttet diskursanalyse på en noe utradisjonell måte; intensjonen har vært å løfte fram ulike meningsmønstre som knyttes til utførelse av programmet, uten å idealisere noen av dem. I stedet for å identifisere *hegemoniske* diskurser om kompetansemegling, har jeg heller identifisert diskurser som skiller seg fra hverandre. Jeg har altså fokusert på de innholdsmessige ulikhetene som skiller diskursene, i stedet for å fokusere på maktforholdet dem i mellom. I diskursanalysen har jeg identifisert tre ulike diskursgrupper og beskrevet deres ekvivalenskjeder og flytende og løse uttrykk som inngår i dem, for slik å bli i stand til å beskrive deres egenhet, og forskjellene dem i mellom. Videre har jeg pekt på hvordan meglere drar på andre diskurser i konstruksjonen av sine kompetansemeglingsdiskurser. Som en videreføring av diskursanalysen har jeg med utgangspunkt i Faircloughs begrep om tvangsmakt og produktiv makt identifisert hva slags innflytelse meglere selv har over utførelsen av programmet, og hvilke forhold andre sentrale aktører har innflytelse på, i denne utførelsen.

Videre har jeg benyttet resultatene fra den deskriptive diskursanalysen som utgangspunkt for en mer abstrakt, teoribasert analyse, for slik å komme fram til et svar på problemstillingen. I denne analysedelen har jeg benyttet en sammenstilling av organisasjonslæringsteori og innovasjonsteori for å belyse resultatene fra diskursanalysen. Denne sammenstillingen av teori har gjort det mulig å anse læring som drivkraft for innovasjonsprosesser.

Sentrale elementer i analysen oppsummeres kort i følgende tabell:

Tabell 3. analyseoversikt

Kjennetegn	Diskursgruppe 1	Diskursgruppe 2	Diskursgruppe 3
Innovasjon	Innovasjon forstås som teknologisk nyvinning i form av et nytt produkt eller prototyp. Det hevdes at innovasjon oppstår ved at to kompetansemiljøer møtes.	Innovasjon forstås som styrking av konkurranseevnen til bedrifter innen teknologiske bransjer. Det hevdes at innovasjon oppstår ved at kompetansemiljøer møtes, men at det ikke er rom for dette i programmet.	Innovasjon forstås som markedstilpasning for alle typer bedrifter uansett bransje. Markedstilpasning fordrer at bedrifter har forandringsevner. Det hevdes at innovasjon oppstår i nettverk mellom bedrifter.
Målsetning	Bedriftsprosjektene er ment som forprosjekt til større innovasjonssatsninger.	Bedriftsprosjektene skal føre til at bedriftene får kjennskap til forskningsinstitutter	Bedriftsprosjektene skal føre til at bedriftene skal lære å lære i nettverk.
FoU, kunnskap	Bedriftene skal etter endt bedriftsprosjekt tilegnes FoU basert kunnskap innen fagfelt som er nye for dem. Bedriftene skal i neste omgang altså tilegne seg denne eksternt genererte kunnskapen	Bedriftene blir tilbudt å kjøpe ferdigforedlet, FoU-basert kunnskap. Bedriftene skal altså implementere eksternt generert kunnskap i perioden som regnes som et bedriftsprosjekt.	Bedriftene skal utvikle kunnskap i interaksjon med andre bedrifter. Bedriftene skal lære å lære, og eventuelt siden bli i stand til å lære i interaksjon med FoU miljø.
Målgruppe	Bedrifter som kan regnes som kompetansemiljø (ansatte med høyere utdanning), og som tilhører teknologiske bransjer	SMB som driver innenfor teknologiske bransjer, og har erfaring med å tilegne seg og benytte FoU basert kunnskap.	SMB med liten eller ingen erfaring med FoU virksomhet eller annen kunnskapsutvikling.
Meglerrollen	Å bidra i kartleggingen av bedriftenes ønskede utviklingsmål, samt å være kontaktskaper mellom bedrifter og forskningsmiljø.	Å være kontaktskaper mellom bedrifter og forskningsmiljø.	Å være initiativtaker/pusher for å få opprettet bedriftsnettverk, konsultere nettverksdriften og kunnskapsutviklingsprosessen, samt eventuelt skape kontakt med fagmiljø.
Interdiskursiv påvirkning	TEFT – dette innebærer at de er resultatorienterte	TEFT – dette innebærer at de er resultatorienterte	Samfunnsvitenskap– dette innebærer at de er prosessorienterte
Teoretiske betraktninger	Et illustrerende navn på meglerne i gruppen er "Informasjonsmeglere". De forsøker å tilføre bedriftene know-why, noe som i følge teorisetting i oppgaven er umulig da denne know-whyen er innenfor ett fagfelt bedriften ikke har kjennskap til fra før, og således ikke kan finne grobunn for i sin organisasjon. Know-why vil derfor kun få funksjon som know-what. I tillegg tilfører de bedriftene know-who gjennom å etablere deres relasjon til forskningsmiljø.	Et illustrerende navn på meglerne i denne gruppen er "Institutt salgsmeglere". De tilfører bedriftene kun know-who, og tilrettelegger ikke for noen form for læring.	Et illustrerende navn på meglerne i denne gruppen er "Nettverksmeglere". De legger til rette for at bedriftene på sikt skal gjennomgå dobbeltkretslæring, og slik delta i interaktive innovasjonsprosesser.

6.1 Konklusjon

Gjennom analysen beskrevet overfor, har jeg søkt å svare på følgende problemstilling:

Hvordan legger diskursive forutsetninger for kompetansemegling føringer på muligheten bedrifter i målgruppen har for å øke sin innovasjonsevne?

Konklusjonen kan konkretiseres i følgende punkt:

1. I analysen forstår jeg utførelse av programmet Forskningsbasert kompetansemegling som en form for *handling*. Italesettinger om handling skaper, i følge det sosialkonstruktivistiske vitenskapsperspektivet som ligger til grunn for min analyse, forutsetninger for selve handlingen. Dette skyldes at italesettingene gjort av relevante aktører, i dette tilfellet kompetansemeglernes italesettinger, representerer deres meningsmønster og holdninger knyttet til den gitte handlingen. Diskursive forutsetninger for kompetansemegling legger slik føringer på muligheten bedrifter i målgruppen har for å øke sin innovasjonsevne, da denne muligheten angis av hvordan meglingen utføres, som altså igjen er et resultat av meglernes meningsmønster. Denne logikken viser hvordan diskursive forutsetninger i seg selv har innflytelse på mulighetene bedrifter gis gjennom programmet, og viser at problemstillingen kan anses som relevant.
2. I tilfellet Forskningsbasert kompetansemegling er det i midlertid flere aktører enn kompetansemeglerne som besitter makt over utførelsen av programmet. De andre aktørene, som Forskningsrådet, Innovasjon Norge, samt bedriftene selv, har på noen områder innflytelse på hvorvidt meglernes meningsmønster alene regulerer deres handling, altså utførelse av programmet. Som en hovedtendens kan det oppsummeres at kompetansemeglerne stort sett har tvangsmakt over sitt eget arbeid, men at de møter utfordringer i Forskningsrådets og Innovasjon Norges produktive makt når det gjelder innholdet i programmet. Forskningsrådet har imidlertid tvangsmakt over endel administrative områder, som innebærer at de kan kreve blant annet rapportering av virksomheten til meglerne. Bedrifter som har fått initiert ett bedriftsprosjekt gjennom en kompetansemegler har tvangsmakt over utførelsen av programmet da det er de som avgjør hvordan de vil benytte sine ressurser i prosjektet. Stort sett har likevel meglerne stor handlefrihet med hensyn til å fylle innhold i utførelsen av meglingen.

3. De tre diskursgruppene som er identifisert og analysert i oppgaven representerer tre ulike eksempler på hvordan meglernes diskurser legger føringer på muligheten bedrifter gis til å øke sin innovasjonsevne. Disse føringene kommer godt fram i tabellen over, men som hovedsak kan Kompetansemegling utført i overenstemmelse med diskursgruppe 1 og 2s meningsmønster innebære at bedriftenes mulighet til å øke sin innovasjonsevne begrenser seg til å få utviklet egen know-who og tilegne seg know-what. Kompetansemegling utført i overensstemmelse med diskursgruppe 3 innebærer at bedriftene får trening i å lære å lære.

6.2 Oppgavens utvidede betydning

Kritikken av sosialkonstruktivistisk forskning, som blant annet går ut på at forskning innen denne retningen er unyttig da den ikke kan resultere i valide svar, vil jeg hevde er urimelig da nytteverdien av forskningen like fullt kan vurderes ut fra nytten i arbeidet med å overvinne reelle utfordringer knyttet til forskningstemaet. I denne oppgaven har jeg forankret analysen i denne vitenskapsteoretiske retningen med det formål å sette ord på, og å nyansere forhold som aktører i prosesser knyttet til analysetemaet Forskningsbasert kompetansemegling, er kjent med fra før. Om masteroppgaven vil bli inkludert som grunnlag for debatt i videre utviklingen av programmet, kan den forstås som et eksempel på at nettopp et sosialkonstruktivistisk utgangspunkt kan gi nyttige resultater – ikke i form av etterprøvbare fakta, men i form av beskrivelser som kan generere begreper og tankerekker som kan være nyttige i en diskusjon om den virksomheten som er gjenstand for en analyse.

Analyseresultatenes relevans kan ikke vurderes før etter endt skriveprosess, da det kun kan måles ut fra hvilken grad oppgaven vil benyttes som grunnlag i det videre utviklingsarbeidet av programmet. I kontrakten jeg har med Forskningsrådet er det imidlertid presisert at resultatene av arbeidet med oppgaven skal sees i sammenheng med videreutviklingen av Kompetansemeglingsprogrammet, og jeg har forpliktet meg til ikke bare å levere dem oppgaven men også legge den fram muntlig i relevante fora.

Selv om det har vært en ambisjon med oppgaven at den skal kunne ha betydning for Forskningsbasert kompetansemegling, er det også flere elementer ved den som kan gis betydning i andre kontekster. På samme måte som tematikken og analysen i oppgaven vil

kunne gis betydning i den videre utviklingen av Forskningsbasert kompetansemegling, vil det også kunne ha relevans for andre og lignende program knyttet til innovasjonsutvikling. Eksempler på dette vil kunne være Næringsrettet HøgskoleSatsing (NHS), som er et annet delprogram under MOBI. Dette programmet deler MOBIs målsettinger, men er mer rettet mot å skape samarbeid mellom statlige høyskoler og bedrifter enn mellom forskningsinstitutter og bedrifter. Innovasjonsvirksomhet er et område som også flere konsulentfirmaer tilbyr bedrifter veiledning om, og hjelp til. Oppgaven vil også kunne bidra med noen perspektiver som kan være nyttige ved vurderingen av slike foretaks virksomhet.

6.3 Refleksjoner over teorisett og empiri

Verken den lineære eller den interaktive innovasjonsmodell gjenspeiler virkelige innovasjonsprosesser, men kan heller regnes som idealtyper. Da jeg har benyttet disse to modellene som grunnlag for utviklingen av det jeg i oppgaven kaller den lineære og den interaktive lærings- og innovasjonsmodell, er det klart at heller ikke disse modellene kan benyttes som noe annet enn teoretiske idealer. Modellene jeg har komponert er ment å abstrahere den sammenstillingen av innovasjonsteori og organisasjonslæringsteori som er redegjort for i teorikapittelet. Disse to teoriene er hentet fra ulike fagtradisjoner, og det har kun vært rom for å referere disse kort i denne oppgaven. Slik kan lærings- og innovasjonsmodellene som jeg har laget betraktes som overfladiske, eller enkle fortegnelser av komplekse emner knyttet til innovasjon og læring. Modellene har i denne oppgaven hatt betydning som sammenligningsgrunnlag for de formene for kompetansemegling som muliggjøres gjennom ulike diskurser. Modellene har blitt benyttet for å systematisere analyseprosessen, og vært 'gode å tenke med' i forhold til å drøfte oppgavens problemstilling.

Empirien jeg har presentert i denne oppgaven viser at verken diskursgruppe 1 eller diskursgruppe 2 fokuserer på læring som en betydningsfull komponent i bedriftsprosjektene i innovasjonsprogrammet. Diskursgruppe 3, prioriterer på sin side ikke at bedriftene skal ha kontakt med forskningsmiljø i arbeidet med å skape innovasjon. Om lærings- og innovasjonsmodellene kan det således, på bakgrunn av empirien, utsettes at de ikke gjenspeiler reelle prioriteringer, men heller kan betraktes som normative.

Som jeg har beskrevet tidligere har den interaktive innovasjonsmodellen blitt prioritert som ideal framfor den lineære modellen både politisk og innen økonomisk geografi. Slik oppgaven

min viser, er det ikke uproblematisk å legge til grunn ett interaktivt innovasjonsideal, når målgruppen er små bedrifter med lite organisasjonsmessig og økonomisk spillerom. Den interaktive innovasjonsmodellen har flere teoretiske fortrinn framfor den lineære, som for eksempel at kunnskap utvikles i samråd mellom bedrift og forskningsmiljø, og at bedriftene også utvikler sin organisasjon til det mer fleksible. Dette innebærer likevel ikke at en lineær modell ikke kan utgjøre hensiktsmessige rammer for visse innovasjonstiltak. Analysen viser at flere kompetansemeglere trekker på elementer fra den lineære innovasjonsmodell i sin forståelse av kompetansemegling. Dette står i kontrast til det interaktive innovasjonsideal som formelt ligger til grunn for programmet. Forskningsrådet kan ta konsekvensen av denne uoverensstemmelsen, ved enten å stille strenge krav om at meglingen skal utføres etter ett interaktivt ideal, eller la dette idealet vike.

Måten jeg har sammensatt systemteori og organisasjonslæringsteori på, kan være et nyttig bidrag i to ulike debatter om den videre utviklingen av økonomisk geografi.

For det første kan teorisetten fungere som et eksempel på hvordan man kan hente inspirasjon fra andre fagområder for å utvide analysefokuset i økonomisk geografi fra ett meso-, eller systemnivå, til også å omfatte ett mikro-, eller aktørnivå. En slik utvikling innen fagretningen kan bidra til at det kan bli lettere å benytte analyser som ledd i praktisk utviklingsarbeid. For det andre mener jeg at et slikt teorisett kan anvendes i aksjonsforskning, noe som vil gjøre det lettere å jobbe mot involverte aktører i innovasjonsprosjekt uten å miste fokuset på de systemteoretiske perspektivene som i dag dominerer fagretningen.

Slik sett kan det diskuteres om det teorisettet jeg bygger på i denne oppgaven gir den for mye preg av faglig debattinnlegg fremfor å framstå som en helhetlig analyse utført innenfor de rammer som foreligger for skriving av masteroppgaver. Det gjenstår i alle fall både å se om empirien er tillitsvekkende nok til å stimulere den videre diskusjon og utvikling av Kompetansemeglingsprogrammet, slik at analyseresultatenes relevans kan manifestes, og om teorisetten og dets anvendelse kan anerkjennes som fruktbart innen økonomisk geografi som fagtradisjon.

På tross av mine vurderinger om at oppgavens ulike deler kan ha betydning for andre felt enn Forskningsbasert kompetansemegling, har formålet mitt vært å konkludere i form av mellomnivåteori, altså teori som kun vil ha ett generaliseringsnivå til nettopp kompetansemeglingen. Analysen er ment å utgjøre det Glaser og Strauss (1967) henviser til

som "a theoretical guide to layman's action", eller i dette tilfellet; en teoretisk guide for kompetansemeglernes handlinger.

7. Bibliografi

Alvesson, M. & K. Sköldbberg. 1994, *Tolkning och reflektion : vetenskapsfilosofi och kvalitativ metod*. Lund

Asheim, B. 1997, "Omstilling og regional utvikling" i Isaksen, A (red.) *Innovasjoner, næringsutvikling og regionalpolitikk*. Høyskoleforlaget, Kristiansand

Asheim, B. & A. Isaksen 1999, *Regionale innovasjonssystemer : innovasjon og læring i 10 regionale læringsmiljøer*. STEP rapport ; R-02, 1999, Oslo

Asheim, B. (red.) 2003, *Regional innovation policy for small-medium enterprise*. Edward Elgar, Cheltenham

Berg Jensen, M et al. 2004. *Absorptive Capacity, Forms of Knowledge and Economic Development*. Document de travail n° 2004 – 2, Frankrike
<http://www.idefi.cnrs.fr/wpap/WP-GREDEG-2004-2.pdf>

Burr, V. 2003, *Social constructionism*. Routledge, London

Cohen, W & D. Levinthal 1990, "Absorptive Capacity: A New perspective on Learning and Innovation", i *Administrative Science Quarterly*, 35. Cornell University, New York

Divisjon for Innovasjon, Norges Forskningsråd. 2004. *Programplan for Forskningsbasert kompetansemegling 2004-2006*. Oslo

Divisjon for Innovasjon, Norges Forskningsråd. 2004. *Programplan for innovasjonsprogrammet MOBI- mobilisering for FoU-relatert innovasjon (2002-2009)*. Oslo

Dreyer Hansen, A. m.fl. 2004, *Spillet om læring – en diskursanalyse af brugen af læring på dagtilbudsområdet*, Learning lab Danmark, Roskilde.

Fagerberg, J. 2005, "Innovation: A guide to the literature" i Fagerberg, J, D. Mowery & R. Nelson, (red.) *The Oxford handbook of innovation*. Oxford university press, Oxford

Fairclough, N. 1992, *Discourse and social change*. Polity Press, Cambridge

Fairclough, N. 1995, *Critical discourse analysis: the critical study of language*. Longman, London

Fiol, C. & M. Lyles 1985 "Organizational learning" i *Academy of management review* 10[4].

Foucault, M. 1972, *The archaeology of knowledge*. Pantheon Books, New York

Glaser, B. & A. Strauss 1967, *The discovery of grounded theory: strategies for qualitative research*. Aldine de Gruyter, Chicago

Hartmark Consulting AS. 2003. *Sluttrapport fra Evaluering av TEFT fase II*. Oslo

Hindess, B. 1996, *Discourses of power: from Hobbes to Foucault*. Blackwell, Oxford

- Isaksen, A. (red.) 1997, *Innovasjoner, næringsutvikling og regionalpolitikk*. Høyskoleforlaget, Kristiansand
- Johnstad, T. (red.) 2004, *Klynger, nettverk og verdiskaping i Innlandet : VS2010 Innlandet-publikasjon*. NIBR-rapport 2004:8
- Johnston, R. (red.) 2000, *The Dictionary of human geography*. Blackwell Publishers, Oxford
- Kaufmann, G. & A. Kaufmann 1998, *Psykologi i organisasjon og ledelse*. Fagbokforlaget, Norge
- Kline, S. & N. Rosenberg 1986: "An overview of Innovation", i Landau R. & N. Rosenberg (red.) *The Positive Sum Strategy: Harnessing Technology for Economic Growth*. National Academy Press, Washington D.C
- Kvale, S. S. 1996, *Interview: an introduction to qualitative research interviewing*. Sage, Thousand Oaks
- Lam, A. 2006, "Organizational Innovation," i *The Oxford handbook of innovation*, Fagerberg, J, D.Mowery & R. Nelson, (red.) Oxford university press, Oxford
- Lundvall, B. (red.) 1992, *National systems of innovation: towards a theory of innovation and interactive learning*. Pinter Publishers, London
- Lundvall, B. 1995. "The learning economy – challenges to economic theory and policy" i *Institutt for samfunnsgeografi By- og- regional utvikling*. Oslo, Universitetet i Oslo.
- Maskell, P. 2001, "The Firm in Economic geography" i *Economic geography* no. 4.
- Moulaert, F & F. Sekia 2003, "Territorial innovation models: A critical survey," i *Regional studies*, 37[3].
- Moxnes, P. 1981, *Læring og ressursutvikling i arbeidsmiljøet*. Bryne trykkeri, Oslo
- Neumann, I. 2001, *Mening, materialitet, makt : en innføring i diskursanalyse*. Fagbokforlaget, Bergen
- Pålshaugen, Ø. 1994. *Som sagt, så gjort? : språket som virkemiddel i organisasjonsutvikling og aksjonsforskning*. Arbeidsforskningsinstituttet, Oslo
- Pålshaugen, Ø. 2000. "The use of words: Improving enterprises by improving their conversations" i *Handbook of action research participative inquiry and practice*, Reason P. & H. Bradbury (red.) Saga publications, London
- Ragin, C. 1994, *Constructing social research: the unity and diversity of method*. Pine Forge Press, Thousand Oaks
- Sayer, A. 1992, *Method in social science a realist approach* Routledge, London
- Schein, E. 1982, *Organisasjonspsykologi*. Tano Aschehoug, Oslo
- Silverman, D. 2005, *Doing qualitative research: a practical handbook*. Saga, London

Sæther B. 2006. "From researching regions at a distance to participatory network building – Integrating action research and economic geography." Forthcoming in *Systemic practice and action research*

Thagaard, T. 2003, *Systematikk og innlevelse: en innføring i kvalitativ metode*. Fagbokforlaget, Bergen

Thwaites, T. et al. 1994, *Tools for cultural studies: an introduction*. Macmillan Publishers, Australia

Wadel, C. 1991, *Feltarbeid i egen kultur : en innføring i kvalitativt orientert samfunnsforskning*. Seek A/S, Flekkefjord

Winther Jørgensen, M. & L. Phillips 1999, *Diskursanalyse som teori og metode*. Roskilde universitetsforlag, Frederiksberg

Zahra, S & G. George. 2002, "Absorptive Capacity: A review, reconceptualization, and extension" in *Academy of Management Review*, 27[2].

Vedlegg 1: Intervjuguide, bedriftsrepresentanter

Jeg har forberedt noen tema som jeg håper vi kan snakke oss igjennom. Det finnes ingen fasitsvar på mine spørsmål. Jeg er ute etter å få høre deres tanker og meninger om temaene og at dere vil fortelle meg om egne erfaringer! Det er fint om dere vil diskutere dere fram til svarene der de ikke er intuitive, og det gjør ingen ting om dere ikke er enige!

Som dere har fått vite på forhånd så vil jeg tape samtalen. Grunnen er at det blir lettere for meg å huske hva som blir sagt senere. Det er bare jeg som vil høre på opptakene.

Tema 1: bedriften

1. Jeg vil gjerne starte med å spørre om dere kan fortelle meg om bedriften(e)s historie fram til i dag?

Tema 2: bedriftsprosjektet

2. Kan dere fortelle meg om bakgrunnen for det bedriftsprosjektet dere skal i gang med?
3. Hvordan kom dere i kontakt med kompetansemegleren?
4. Hvilke(t) behov har dere som utgangspunkt for å delta i prosjektet?
5. Hvordan har dere kommet fram til utfordringen/problemet dere vil jobbe med i prosjektet?
6. Hva er målsettingen(e) med bedriftsprosjektet?
7. Hvorfor har dere valgt akkurat de virkemidlene dere ønsker å benytte i prosjektet?
8. Hvordan ønsker dere å benytte de kontaktene dere får gjennom prosjektet?

Tema 3: Om å samarbeide med eksterne fagpersoner/miljøer

9. Har dere søkt hjelp fra eksterne fagmiljøer før?
I tilfellet:
I hvilken forbindelse og hva slags kunnskap?
Hvordan tilpasset dere den nye kunnskapen til bedriftens formål den gang?
10. Hva kan dere allerede om det kunnskapsområdet dere vil bli satt i kontakt med i prosjektet?
11. Hva forventer dere å lære?
12. Hvordan vil dere benytte den kunnskapen dere vil bli kjent med gjennom prosjektet?
13. Føler dere at dere er forberedt på å tilpasse bedriften(e) den eksterne kunnskapen dere vil bli presentert for?
I tilfellet:
Hvordan ble dere forberedt?(prosessen)
Hvordan er dere forberedt på å benytte den kunnskapen? (innholdsmessig)

Tema 4: Kompetansemeglingen

14. Hvordan har dere opplevd kontakten med en kompetansemegler så langt?
15. Hvor stor innflytelse har kompetansemegleren hatt på valg av tema/problem i prosjektet?
16. Har dere opplevd at kompetansemegleren har hatt noen agenda med bedriftsprosjektet utover bedriften(e)s mål?

Tema 5: eventuelt

17. Er det noe vi ikke har pratet om som dere synes ville være viktig for meg å vite noe mer om?
18. Er det greit at jeg tar kontakt med dere ved en senere anledning hvis jeg skulle lure på noe mer?

Tusen takk!

Vedlegg 2: Intervjuguide, kompetansemeglere

Jeg har forberedt noen tema som jeg håper vi kan snakke oss igjennom. Det finnes ingen fasitsvar på mine spørsmål. Jeg er ute etter å få høre dine tanker og meninger om temaene og at du vil fortelle meg om egne erfaringer. Som du vet vil jeg tape samtalen. Grunnen er at det blir lettere for meg å huske hva som blir sagt senere. Det er bare jeg som vil høre på opptakene.

Er det noe du lurer på i forhold til min oppgave eller intervjuet før vi går i gang?

Tema 1: Om megleren

1. Kan du kort starte med å si noe om hva jobben din som kompetansemegler innebærer?
2. Når begynte du som kompetansemegler?
3. Har du tidligere hatt lignende oppgaver?

Tema 2: om prosjektet

4. Kan du fortelle meg litt om det aktuelle bedriftsprosjektet?
5. Hvilket behov i bedriften er det dette prosjektet kan imøtekomme?
6. Hva var det som gjorde at du valgte å starte ett bedriftsprosjekt i denne bedriften?
7. Hvordan har du opplevd den interne prosessen om prosjektet i bedriften?
8. Hva slags ekstern kunnskap har du valgt å skulle sette bedriften i kontakt med?
9. Hvorfor har du valgt å sette bedriften(e) i kontakt med nettopp *det* eksterne fagmiljøet?
10. Hvordan tror du bedriften kan ha utbytte av å bli satt i kontakt med dette miljøet?

Tema 3: Innovasjon

I og med at kompetansemeglingsprogrammet er et innovasjonsprogram vil jeg vil gjerne snakke med deg om innovasjon.

11. Hva tror du menes med bedrifters *innovasjonsevne* i målsettingen av programmet?
12. Hvordan har du forholdt deg til denne målsettingen i initieringsfasen av dette bedriftsprosjektet?
13. Hvilke utfordringer har du møtt i initieringsfasen av prosjektet i forhold til å skulle jobbe med innovasjon? – hvorfor har dette vært utfordringer?
14. Hvordan mener du at dette bedriftsprosjektet kan bedre bedriftens innovasjonsevne?
15. Hva mener du er den vanlige måten å skulle forklare innovasjon på i kompetansemeglernettverket?

Tema 4: bedriftenes rutiner for å samarbeide med eksterne fagpersoner/miljøer

16. Vet du om bedriften har erfaring med å søke hjelp fra eksterne fagmiljøer?
17. Hva slags kunnskap har bedriften fra før om det fagfeltet de får hjelp med fra eksternt hold gjennom prosjektet?
18. Hva slags forutsetninger mener du at bedriften(e) har for å forstå det fagfeltet de vil komme i kontakt med gjennom prosjektet?
19. Hva slags forventninger har du til at den eksterne kunnskapen vil benyttes i bedriften videre?
20. Har du i initieringsprosessen jobbet med bedriften(e) i forhold til hvordan de skal ta i mot (internalisere) den eksterne kunnskapen de vil få kjennskap til?

Tema 5: eventuelt

21. Er det noe vi ikke har pratet om nå, som du synes ville være nyttig for meg å vite mer om?

Tusen takk!

Vedlegg 3: Intervjuguide, gruppeintervju med kompetansemeglere

Det finnes ingen fasitsvar på mine spørsmål. Jeg er ute etter å få høre deres tanker og meninger om temaene og at dere vil fortelle meg om egne erfaringer. Det er fint om dere vil diskutere dere fram til svarene der de ikke er intuitive, og det gjør ingen ting om dere ikke er enige! Jeg ønsker å tape samtalen. Grunnen er at det blir lettere for meg å huske hva som blir sagt senere. Det er bare jeg som vil høre på opptakene. Er det greit for alle?

Er det noe dere lurer på i forhold til min oppgave eller intervjuet før vi går i gang?

Tema 1: Om meglerne

1. Jeg ønsker at vi kan ta en kort runde hvor dere forteller om aktuelle jobber dere har gjort som kompetansemeglere - har dere koblet eksternt fagmiljø til bedriftene i disse prosjektene? – i tilfellet hvilke miljø?
2. Hvordan vil dere forklare hva en kompetansemeglers jobb er?
3. Har dere vært teknologiattacheer i TEFT tidligere, eller hatt andre lignende oppgaver?

Tema 2: innholdet i programmet:

4. Hva ønsker dere at bedriftene skal få igjen av deres innsats som kompetansemeglere?
5. Hvordan vil dere forklare hva som legges i uttrykket *bedrifters innovasjonsevne*, slik det står i målsettingen av programmet?
6. Hva forstår dere som *innovasjon*?
7. Hva gjør dere for at bedriftene skal øke sin innovasjonsevne?
8. Hvordan kan eksterne FoU-miljøer være til hjelp for bedrifter som vil oppnå innovasjon?
9. Jobber dere noe sammen med bedriftene i forhold til hvordan de skal kunne ta imot (internalisere) den eksterne kunnskapen de vil få kjennskap til?
I tilfellet hvordan?

Tema 3: organiseringen av programmet:

10. Hva får dere igjen for å være med i et nasjonalt nettverket av kompetansemeglere?
11. Hva har dere igjen for å være tilknyttet Forskningsrådet?
12. Hvordan mener dere kompetansemegler-rollen er i forhold til rollen dere har hatt i andre program?

Tusen takk!